DOCUMENT n° 355

Politiques canadiennes d'aide à l'adaptation dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure

de

Jaleel Ahmad

Les résultats contenus dans ce "Document" demeurent l'entière responsabilité de l'auteur (des auteurs) et, en tant que tels, n'ont pas reçu l'adhésion des membres du Conseil économique du Canada.

La série "Documents" contient des documents de travail dont le Conseil fait une diffusion restreinte, dans leur version d'origine, en vue de susciter des commentaires de la part de spécialistes.

Discussion Papers are working documents made available by the Council, in limited number and in the language of preparation, to interested individuals for the benefit of their professional comments.

Toute demande de permission pour reproduire ce document, en tout ou en partie, doit être adressée au :

Directeur des publications
Conseil économique du Canada
Case postale 527
Ottawa (Ontario)
K1P 5V6

ISSN-0225-8021

août 1988

92-04756/

ABSTRACT

The purpose of this paper is to examine the role of government policies of protection and subsidies to textiles, clothing, and footwear (TCF) industries in Canada, with a view to assess their impact on recent adjustment within the industries. In order for this to be done in a sufficiently broad perspective, the study has also analysed the sector's trade barriers, capital investments, labour employment and its characteristics, and market structure, insofar as they have determined the adjustment options and outcomes. The framework of analysis is kept deliberately flexible to allow for consideration of issues arising from inter- and intra-industry adjustment of labour and capital.

Despite certain similarities, both the government policies and the adjustment behaviour have varied considerably from industry to industry. Active public support of the textiles and clothing industries originated with the Textile Policy of 1970 which gradually became more interventionist. The aims of the textiles policy went beyond the provision of temporary protection and encompassed an increasing involvement of the government in restructuring the industries by means of direct financial subsidies, most notably through the Canadian Industrial Renewal Board (CIRB) in 1981. The focus of government policies since 1970 appears to have shifted from mere protection to active promotion of long-term structural changes to ensure continuing viability.

Infusion of new capital and technology in textiles and clothing, and to a lesser extent in footwear, industries was the chief ingredient of the restructuring strategies undertaken by the industries and actively endorsed and assisted by the government. These strategies themselves appear to rest on the implicit presumption that the competitive difficulties of the industries are due solely to lagging productivity, and that international wage differences could be compensated for by sufficiently large improvements in labour productivity through capital investments. An evaluation of the policies is hampered by the fact that the ostensible objectives of government intervention, e.g., "rejuvenation" and "revitalization" of the industries, were not defined in terms of measurable criteria, against which actual outcomes could be assessed. It is clear, nonetheless, that the textile policy never envisaged a contraction or "downside" adjustment in the textile and clothing industries. By contrast, the Canadian Import Tribunal had envisaged a clear timetable for the phasing out of QRs and subsidy regimes in the footwear industry.

Close to 60 per cent of direct financial assistance to the TCF sectors during the 1975-85 period was for capital investment, and roughly 25 per cent for labour adjustment, exclusively in the form

of compensation. The textile industry was, by far, the largest recipient (57 per cent) of total assistance, followed by clothing (34 per cent), and footwear, including tanning (9 per cent). Looking at it from a different perspective, government grants and quasi-grants accounted for 54 per cent of total investment in the clothing industry, 26 per cent in footwear, and 12 per cent in textiles during the 1981-85 period. Government grants represented a higher proportion of value-added attributable to capital than that attributable to labour.

This study has attempted to measure adjustment with reference to the behaviour of certain crucial variables, e.g., employment, investment, and productivity, in individual TCF industries relative to their counterparts in the manufacturing sector as a whole. The adjustment that appears to have taken place in this comparative framework consists of a decline in employment and real investment, relative to manufacturing as a whole. The adjustment is farthest along in the knitting and footwear industries, and is least visible in clothing.

The impact of trade barriers on the output of protected industries was blunted by inter-country shifts through trade diversion, compositional changes in imports and in their quality, and by price-induced reductions in demand. Nevertheless, there is no clear evidence of scaling down in textiles and clothing industries. Both have been able to maintain total real outputs since 1978, though with pronounced cyclical variations. Only the footwear industry exhibits significant scaling down, both through reduced output and through reduced variety.

Heavy capital investment in the textile industry during the 1981-84 period, combined with fiber and product specialization, has brought domestic production closer to a more specialized range. The move toward differentiated, high-value segments has enabled the industry to acquire a fair measure of viability and to maintain a more or less constant market share in the production of synthetic fibers and fabrics. The adjustment process was also facilitated by sizable foreign investment and internationalization of the major segments of its production.

Capital-based restructuring strategies have been singularly ineffective in the clothing sector, because of the inherent labour intensity of apparel production and the fact that labour costs are crucial determinants of international competitiveness. Moreover, the development of market "niches" through intra-industry adjustment along narrow product lines does not seem to figure in the clothing industry's strategy. This lack of success is attributable both to the industry's fragmented market structure and the rigidities of the MFA itself. The latter did not encourage the selection and concentration of domestic production on market segments of relative strength. Furthermore, the industry has not utilized to any significant degree such

competitive devices as "foreign sourcing" which has been an important element in the adjustment of clothing industries in other OECD countries.

None of the government adjustment programs appears to have paid adequate attention to labour adjustment, despite the fact that the presumed interests of the workers were routinely invoked to provide political justification for public financial assistance to the industries. Neither protection nor overt subsidization were sufficient to protect employment. Indeed, the policies of the CIRB under its SFP program may have deepened the problem of unemployment by influencing the layoff behaviour of CIRB-assisted firms in the efforts to change both the level of firm employment and its occupational structure.

The problem of worker redundancy was handled exclusively through compensation of the separated worker, rather than through retention or retraining. These equity-based programs probably helped in bringing about some sort of adjustment within the industry by reducing its private costs, but did little to promote labour mobility or relieve labour market congestion. The inability to deal with labour adjustment problems, which is not unconnected with the prime focus on capital investments, must be judged as the major failure of all adjustment policies.

The quantitative analysis in this paper suggests that substitution of capital for labour and the consequent rise in labour productivity was, by far, the largest contributor to the decline of employment in the TCF sectors, followed by rising import penetration, while the effect of exports was generally neutral. The largely positive impact of the growth of domestic demand on employment was swamped by negative influences of labour productivity and import penetration.

In an overall sense, the adjustment policies, except in the footwear industry, have failed to design and implement a workable approach to adjusting to international competitive shifts. Government policies have encouraged productive resources to remain in non-competitive industries, instead of promoting their transfer to growing sectors. The lapses are due not to the lack of implementation of the policies that were formulated, but to the shortcomings of the policies themselves. The latter, in turn, can be traced to (a) overly narrow and sectoral approaches that have tended to obscure potentially adaptive adjustment; (b) an absence of clear definition of goals; and (c) the adoption of inappropriate means of adjustment. Our analysis underscores the need in future for a closer and independent scrutiny of issues, e.g., the impact of subsidies on the sector concerned and their "excess burdens" elsewhere in the economy, before policies are formulated, and for their transparency once they are formulated.

RÉSUMÉ

La présente étude a pour objet d'examiner le rôle des politiques gouvernementales destinées à protéger et à subventionner les industries du textile, du vêtement et de la chaussure au Canada, et d'évaluer l'incidence de ces politiques sur le processus d'adaptation récemment mis en place dans ces industries. Afin de donner une perspective suffisamment large à cette étude, l'auteur a également analysé les barrières commerciales qui existent dans ce secteur, les investissements, l'emploi et les caractéristiques de la main-d'oeuvre ainsi que la structure du marché, dans la mesure où ces éléments ont déterminé les instruments d'adaptation choisis et les résultats obtenus. L'auteur a cherché à garder suffisamment de souplesse à son cadre d'analyse pour pouvoir prendre en considération les problèmes que soulève l'adaptation intra- et interindustrielle de la main-d'oeuvre et du capital.

Malgré certaines similitudes, les politiques gouvernementales et les pratiques en matière d'adaptation ont varié considérablement d'une industrie à l'autre. Le soutien actif de l'État à l'égard des industries du textile et du vêtement remonte à la politique du textile de 1970, qui est devenue au fil des années de plus en plus interventionniste. Les visées de cette politique ont dépassé l'objectif original d'une protection temporaire, pour concrétiser un engagement croissant des autorités envers la restructuration de ces industries au moyen de subventions directes, notamment par le biais de l'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI), créé en 1981. Depuis 1970, les politiques de l'État semblent avoir évolué de la simple protection à la promotion active de changements structurels à long terme visant à assurer la viabilité de ces industries.

L'injection de nouveaux capitaux et l'adoption de technologies nouvelles dans les industries du textile et du vêtement et, à un degré moindre, dans celle de la chaussure, ont constitué la pierre angulaire des stratégies de restructuration mises en oeuvre dans ces industries, stratégies qui ont reçu l'aval et le soutien actif du gouvernement. Celles-ci paraissent reposer sur l'hypothèse implicite voulant que les problèmes de concurrence qu'éprouvent ces industries sont attribuables uniquement à un écart de productivité et que les différences de salaires à l'échelon international pourraient être compensées par une amélioration suffisamment importante de la productivité du travail suite à des investissements dans les immobilisations. L'évaluation des politiques est compliquée par le fait que les objectifs manifestement poursuivis par l'État -- le rajeunissement et la revitalisation des industries visées -- n'ont pas été exprimés en termes mesurables, en regard desquels on aurait pu évaluer les résultats atteints. Il est néanmoins clair que la politique du

textile n'a jamais envisagé une contraction ou un rajustement à la baisse des secteurs du textile et du vêtement. Le Tribunal canadien des importations, par contre, avait prévu un échéancier précis pour l'élimination graduelle des contingents et des programmes de subventions dans l'industrie de la chaussure.

Près de 60 % de l'aide financière versée directement aux industries du textile, du vêtement et de la chaussure entre 1975 et 1985 est allé aux immobilisations et environ 25 % à l'adaptation de la main-d'oeuvre, exclusivement sous forme d'indemnités. L'industrie textile a accaparé, de loin, la plus grande part (57 %) de l'aide totale, suivie de l'industrie du vêtement (34 %) et de l'industrie de la chaussure (y compris le tannage) avec 9 %. Dans une autre perspective, les subventions et quasi-subventions de l'État ont représenté 54 % des investissements totaux dans l'industrie du vêtement, 26 % dans celle de la chaussure et 12 % dans l'industrie textile entre 1981 et 1985. Les subventions gouvernementales ont été responsables d'une plus forte proportion de la valeur ajoutée attribuable au capital que de celle attribuable à la main-d'oeuvre.

L'auteur a également cherché à mesurer l'adaptation en fonction de l'évolution de certaines variables clés, soit l'emploi, l'investissement et la productivité, dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure par rapport aux autres industries du secteur manufacturier. Les rajustements qui semblent s'être produits, dans ce cadre comparatif, sont un déclin relatif de l'emploi et de l'investissement réel. Le processus d'adaptation est le plus avancé dans les industries de la bonneterie et de la chaussure et le moins apparent dans celle du vêtement.

L'incidence des barrières commerciales sur la production des industries protégées a été en partie émoussée par des transferts internationaux résultant de déplacements des courants commerciaux, de changements dans la composition et la qualité des importations, et de diminutions de la demande suscitées par les prix. Néanmoins, rien n'indique clairement qu'il y ait eu contraction de la taille des industries du textile et du vêtement. Dans l'une et l'autre, le niveau de la production réelle s'est maintenu depuis 1978, bien qu'il ait enregistré des variations cycliques marquées. Seule l'industrie de la chaussure a régressé, tant du point de vue du volume que de la variété de la production.

Par suite d'importants investissements entre 1981 et 1984 et une plus grande sélectivité des fibres et des produits, l'industrie canadienne des textiles est devenue plus spécialisée. L'évolution vers des segments de marché différenciés, à valeur élevée, a permis de renforcer la viabilité de l'industrie et de lui assurer une part plus ou moins constante du marché de la production des fibres et tissus synthétiques. Le processus d'adaptation a été

aussi facilité par d'importants investissements étrangers et par une internationalisation des principaux éléments de la production.

Les stratégies de restructuration axées sur les investissements dans les immobilisations ont été particulièrement inefficaces dans l'industrie du vêtement en raison du coefficient élevé du facteur travail que l'on y observe et du fait que les coûts de main-d'oeuvre sont l'un des facteurs déterminants de la compétitivité internationale. En outre, le développement de créneaux de marché par le biais de rajustements intra-industriels vers des gammes de produits plus étroites ne semble pas figurer dans la stratégie de l'industrie du vêtement. Le manque de succès dans ce cas est attribuable à la fois au caractère fragmenté de la structure de l'industrie et aux rigidités de l'Accord multifibres. Ce dernier élément n'a pas encouragé la sélectivité et la concentration de la production intérieure sur les segments de marché où l'industrie disposait de certains avantages relatifs. En outre, l'industrie n'a pas véritablement mis à profit des techniques de concurrence telles que l'approvisionnement à l'étranger, qui ont constitué un élément important de l'adaptation de l'industrie du vêtement dans d'autres pays de l'OCDE.

Aucun des programmes d'adaptation de l'État ne semble avoir accordé suffisamment d'attention à l'adaptation de la main-d'oeuvre, malgré le fait que les intérêts des travailleurs aient été invoqués régulièrement pour justifier l'aide financière consentie. Ni la protection ni les subventions n'ont suffi pour protéger les emplois dans ces industries. En fait, les politiques poursuivies par l'OCRI dans le cadre de son Programme des secteurs visés ont peut-être contribué à aggraver le problème du chômage en influant sur les pratiques de licenciement des entreprises ayant reçu de l'aide, dans leurs efforts pour modifier le niveau d'emploi et la composition professionnelle des effectifs.

On s'est attaqué au problème des excédents de main-d'oeuvre uniquement en rémunérant les travailleurs mis à pied plutôt qu'en tentant de les garder ou de les recycler. Ces programmes axés sur l'"équité" ont probablement favorisé une certaine adaptation au sein de l'industrie en réduisant les coûts de nature privée, mais ils ont peu contribué à promouvoir la mobilité de la main-d'oeuvre ou à réduire l'encombrement du marché du travail. L'incapacité de résoudre les problèmes d'adaptation de la main-d'oeuvre, qui n'est pas sans rapport avec l'accent mis sur les investissements, peut être considérée comme la principale cause d'échec des politiques d'adaptation en général.

L'analyse quantitative présentée dans ce document permet de conclure que le remplacement du travail par le capital et l'augmentation concommitante de la productivité de la main-d'oeuvre a été, de loin, l'élément qui a le plus contribué au déclin de l'emploi dans les industries du textile, du vêtement et de la

chaussure, suivi par l'augmentation de la pénétration des importations, tandis que l'effet des exportations a généralement été neutre. L'incidence positive de l'accroissement de la demande intérieure sur l'emploi a été annulée en grande partie par les effets négatifs de la productivité du travail et de la pénétration des importations.

Dans l'ensemble, les politiques d'adaptation n'ont pas permis de concevoir et de mettre en œuvre une approche concrète à l'adaptation aux changements des conditions de la concurrence internationale, sauf dans l'industrie de la chaussure. Les politiques gouvernementales ont contribué à maintenir des ressources productives dans des secteurs non concurrentiels plutôt que de faciliter leur transfert vers des secteurs en croissance. L'échec est attribuable non pas a des carences dans la mise en oeuvre des politiques qui ont été formulées, mais plutôt aux faiblesses inhérentes de ces politiques. On peut imputer ces faiblesses à 1) des approches trop étroites et sectorielles qui ont eu tendance à nuire à une adaptation progressive; 2) l'absence d'une définition claire des objectifs; et 3) l'adoption de mesures d'adaptation inappropriées. L'analyse fait ressortir le besoin d'examiner les problèmes de plus près et de façon impartiale, en tenant compte notamment de l'impact des subventions sur l'industrie visée et leurs répercussions "excessives" ailleurs dans l'économie, avant de formuler des politiques, et de veiller à ce qu'elles demeurent transparentes une fois qu'elles ont été élaborées.

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Avant-propos	xi
Remerciements	xiii
INTRODUCTION	1
Plan de l'étude	8
Note	10
1 LA TÂCHE DE L'ADAPTATION	11
L'adaptation de l'industrie et la structure du marché	17
L'adaptation inter ou intra-industrielle	20
Le rôle des politiques d'adaptation de l'État	26
Les mesures d'aide à l'adaptation	34
Les facteurs politiques inhérents à l'adaptation économique	43
Notes	49
2 LES OBSTACLES AU COMMERCE ET L'ADAPTATION	53
Les obstacles au commerce du textile et du vêtement	56
La protection et les prix	63
Les obstacles au commerce dans l'industrie de la chaussure	68
L'évaluation globale des obstacles au commerce	72
Les coûts économiques des obstacles au commerce	75
Les obstacles au commerce et l'adaptation	82
Notes	85
3 LES MESURES DE PROTECTION, L'EMPLOI ET L'ADAPTATION	87
La productivité de la main-d'oeuvre et l'emploi	89
Les caractéristiques de la main-d'oeuvre et les problèmes d'adaptation	92
Notes	99
4 L'INTERVENTION DE L'ÉTAT DANS LE PROCESSUS D'ADAPTATION	101
Le Programme des secteurs visés	105
Le Programme de développement industriel et commercial	107
Le Programme d'aide à l'adaptation des travailleurs	108
Évaluation de l'OCRI	108
Les programmes gouvernementaux d'aide à l'adaptation des travailleurs	112

L'expérience des travailleurs
dans le processus d'adaptation 116
Les mesures d'aide de l'État
dans l'industrie de la chaussure 120
L'importance de l'aide de l'État aux industries
du textile, du vêtement et de la chaussure 123
Notes 125

5 L'INTERVENTION DE L'ÉTAT, LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE
ET LE PROCESSUS D'ADAPTATION 129
Les stratégies de restructuration
dans l'industrie du textile 131
L'adaptation dans l'industrie du vêtement 136
L'adaptation dans l'industrie de la chaussure 141
L'adaptation d'ensemble 145
Notes 148

6 CONCLUSIONS ET LEÇONS À RETENIR 149
L'adaptation en vue de la survie 151
La restructuration et l'emploi 156
Les facteurs politiques 163
Les leçons pour l'avenir 168
Notes 175

TABLEAUX 177

BIBLIOGRAPHIE 237

AVANT-PROPOS

L'économie canadienne subit une adaptation continuelle, alimentée par les particuliers et les entreprises qui réagissent aux forces du changement. Toutefois, dans certains cas, les pouvoirs publics estiment que ces tensions imposent un fardeau intolérable à certaines régions, industries ou catégories de travailleurs. L'État intervient alors en adoptant et en mettant en oeuvre des politiques pour aider les secteurs touchés.

Dans le cadre de son projet sur l'adaptation dans le secteur manufacturier, le Conseil a commandé des études de cas sur quelques-unes des plus importantes politiques sectorielles visant certaines industries vulnérables à la concurrence internationale. Ce document porte sur les industries du textile, du vêtement et de la chaussure, pour lesquelles diverses mesures -- subventions, droits de douane élevés, limitations quantitatives des importations, programmes de préretraite pour les travailleurs âgés -- ont été employées. Dans un cas, c'est un organisme assez innovateur, l'Office canadien pour un renouveau industriel (1981-1986), qui est intervenu. L'auteur conclut que, sauf pour l'industrie de la chaussure, ces politiques n'ont pas permis d'élaborer et d'appliquer une stratégie d'adaptation qui soit capable de faire face aux revirements de l'avantage comparatif sur le plan international. Cette étude présente un examen détaillé des facteurs qui ont pu nuire à l'adaptation, ainsi que quelques propositions concrètes pour les politiques futures.

Jaleel Ahmad est l'auteur d'un grand nombre d'articles et d'ouvrages sur le commerce, la finance et le développement économique. Il est actuellement professeur au département de sciences économiques de l'Université Concordia à Montréal.

Judith Maxwell
Présidente

REMERCIEMENTS

L'auteur tient à remercier Paul Gorecki du Conseil pour son aide empressée et précieuse à toutes les étapes de cette étude. Il exprime également sa gratitude à Syed Ahsan, Phillippe Callier, Norman Moyer, Richard Pageau et Douglas Williams pour leurs commentaires utiles. Il remercie, enfin, Madeleine Mangels pour son dévouement à titre d'adjointe à la recherche, et à Victoria Long qui a dactylographié le manuscrit.

INTRODUCTION

Dans le présent document, nous examinerons les processus d'adaptation industrielle qui sont associés au commerce extérieur et l'intervention des gouvernements dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure au Canada. L'étude porte essentiellement sur l'analyse des politiques de l'État en matière de protection, de subventions directes et d'autres mesures d'aide destinées à ces industries, bien qu'elle tienne également compte des efforts faits par le secteur privé lui-même dans ce domaine. En particulier, nous tentons de préciser les divers objectifs de la politique gouvernementale à l'égard de ces industries, les facteurs qui semblent avoir influé sur la formulation des politiques et la mesure dans laquelle les objectifs sont compatibles les uns avec les autres. Pour y parvenir, nous procédons à une analyse de la politique commerciale et des principaux programmes de subvention de l'État, de leur incidence économique et de leur influence sur le processus d'adaptation subséquent dans chacune des industries en question. L'analyse s'inscrit dans un cadre qui permet de préciser une gamme de solutions d'adaptation diverses ainsi que leurs répercussions à court et à long termes, et de faire ressortir le rapport entre la structure de marché d'une industrie et ses options en matière d'adaptation.

Les programmes d'aide à l'adaptation font partie intégrante des politiques commerciales et industrielles au Canada depuis longtemps, à tout le moins depuis l'application des réductions de

droits de douane convenues lors du Kennedy Round. À l'origine, les objectifs principaux de l'intervention gouvernementale dans le processus d'adaptation étaient : i) d'alléger les coûts privés de l'adaptation à la libéralisation des échanges en offrant des indemnités aux travailleurs déplacés ou éventuellement excédentaires; ii) d'atténuer l'ampleur des chocs à court terme en prolongeant la durée du processus d'adaptation, tâche qui a été facilitée par la mise en application progressive des réductions tarifaires multilatérales; et iii) d'accroître la mobilité de la main-d'oeuvre et de favoriser la recherche de nouveaux emplois. La justification économique de l'aide à l'adaptation a toujours fait appel à une combinaison fragile de considérations relatives à l'efficience de l'affectation des ressources et à l'équité, et ces mesures ont souvent été vues comme un complément nécessaire aux politiques macro-économiques. En règle générale, le principe directeur de l'intervention de l'État était qu'il fallait préserver le degré de souplesse nécessaire pour permettre aux forces sous-jacentes du marché de produire un nouvel équilibre. Les mesures d'aide tendaient à favoriser une adaptation "positive", c'est-à-dire une relocalisation et un regroupement des ressources productives par le biais de changements souhaités dans les prix relatifs, les coûts et la profitabilité. Les programmes d'aide à l'adaptation ont été perçus comme le reflet d'un engagement à se retirer progressivement de secteurs de production manifestement non concurrentiels.

Malgré les obstacles d'ordre économique et l'opposition politique prévisible des intérêts en place, l'engagement envers l'objectif d'une adaptation positive a donné lieu, dans le passé, à un processus de rajustement continu et soutenu aux perturbations causées par l'évolution du commerce extérieur[1]. Quant à savoir si l'adaptation s'est déroulée assez rapidement ou si l'intervention de l'État dans des activités économiques à caractère essentiellement privé était justifiée, c'est là évidemment une question qui ne fait pas l'unanimité. Toutefois, la libéralisation graduelle des échanges, dans le sillage du Kennedy Round, du Tokyo Round et de l'Accord canado-américain de 1965 sur les produits de l'industrie automobile, témoigne du fait que les entreprises et les travailleurs touchés ont réussi à s'adapter aux changements survenus dans les conditions du commerce international et qu'ils ont été à même de profiter, ultérieurement, des avantages de la spécialisation et de revenus plus élevés.

Plus récemment, la libéralisation globale du commerce extérieur et les politiques d'aide à l'adaptation qui en découlent ont été accompagnées de mesures de protection "spéciales" et discriminatoires visant certaines industries. Des montants appréciables au chapitre des subventions directes et indirectes viennent s'ajouter à des mesures de protection spéciales destinées à venir en aide à un petit nombre de producteurs dans l'économie. L'effet conjugué de ces dispositions a eu tendance non seulement à polariser l'intervention gouvernementale dans le système de marché mais a aussi profondément altéré le processus d'adaptation. Notamment

depuis la fin des années 70, les mesures d'aide à l'adaptation axées sur les difficultés particulières d'un secteur sont, dans l'ensemble, sensiblement différentes de celles adoptées antérieurement, et cela à bien des égards.

Premièrement, l'aide à l'adaptation et l'admissibilité aux prestations ne sont plus liées à des événements imputables à la libéralisation du commerce multilatéral. Elles sont plutôt fonction de notions arbitraires de niveaux "élevés" ou "inacceptables" de pénétration des importations dans des secteurs d'activité où le niveau des importations n'a pu être stabilisé malgré l'application prolongée de barrières commerciales d'une ampleur sans précédent. Avec le temps, les mesures d'aide à l'adaptation sont devenues liées à un processus qui fait effectivement évoluer l'économie vers un contexte de moins en moins libre. Les considérations d'efficience et d'équité qui sont à la base des programmes d'aide à l'adaptation peuvent être sérieusement remises en question si elles aboutissent sur des régimes de protection spéciale servant à prolonger des situations qui sont à l'opposé d'une libéralisation progressive des marchés.

Deuxièmement, les subventions gouvernementales axées sur les facteurs de production employés dans les industries défavorisées par une hausse des importations ne sont plus du type "pot-de-vin" (la "variation équivalente" de Hicks) visant à forcer le retrait des producteurs de l'industrie en question et, par conséquent, de permettre à l'économie de s'orienter vers une libéralisation des

échanges. Au contraire, elles ont eu tendance à fournir une protection supplémentaire, en sus de la subvention implicitement comprise dans les barrières commerciales. L'augmentation de la profitabilité de la production qui est survenue sous le couvert d'une telle protection et des programmes de subventions a non seulement empêché la sortie des ressources de ces industries, mais a souvent entraîné un afflux de nouvelles ressources à la marge.

Troisièmement, il semble que la cible des politiques d'adaptation de l'État, qui n'est jamais très précise à prime abord, se soit déplacée : on a ainsi cessé de dédommager les travailleurs menacés de chômage et de contribuer à leur réinstallation pour aider les entreprises à continuer à produire, souvent avec un effectif réduit, au moyen de modalités internes de restructuration. Ce changement d'orientation est survenu en dépit du fait que l'on invoque régulièrement les intérêts des travailleurs pour justifier politiquement l'aide gouvernementale et les autres formes de transfert aux entreprises visées. Les répercussions de ces paiements de transfert sur la répartition des revenus sont donc fort différentes de ce qui avait été prévu à l'origine.

Enfin, il semble que l'engagement à se retirer des industries rendues non concurrentielles par suite des changements irréversibles à long terme survenus dans les termes de l'échange se soit quelque peu émoussé. Des ressources publiques et des paiements de transfert d'une importance sans précédent ont été dirigés vers des industries en régression dans le but avoué de les "moderniser" et

de les "revitaliser", souvent au point où elles sont redevenues concurrentielles à l'échelle internationale, grâce à des stratégies de restructuration. Avec le temps, l'aide à l'adaptation en est venue à signifier ne pas devoir quitter l'industrie en question.

Cette nouvelle dimension de la politique d'adaptation n'est nulle part plus évident que dans le secteur du textile, du vêtement et de la chaussure (TVC) à l'intérieur duquel le problème d'adaptation est attribuable, en grande partie mais non pas entièrement, à la présence de produits d'importation extrêmement concurrentiels en provenance d'un petit nombre de pays nouvellement industrialisés (les pays producteurs à "faibles coûts"). Ces industries fournissent l'exemple le plus saisissant d'une combinaison de mesures de protection, sans critères clairs et contestables des "torts causés par les importations", et de niveaux sans précédent de subventions directes et indirectes et d'autres mesures de soutien. L'aide accordée dans le cadre des politiques d'adaptation en vue de la revitalisation des industries du textile et du vêtement se caractérise notamment par l'accent mis sur les investissements et les immobilisations en vue du renouvellement et de la modernisation des installations et des procédés de production. Un objectif fréquemment mentionné en rapport avec les subventions gouvernementales est de permettre aux industries en question de compenser les écarts de salaires (à l'échelon international) par des améliorations suffisamment importantes de la productivité de la main-d'oeuvre. Cette forme

d'adaptation défensive est généralement considérée comme une solution plus "durable" au problème de la pénétration des importations que celle que constituent les obstacles au commerce.

Le premier objectif des politiques de restructuration est d'assurer la rentabilité, sur une base continue, de la production dans les entreprises de taille relativement importante; elles ne visent qu'en second lieu les problèmes de main-d'oeuvre excédentaire, lesquels ont fait uniquement l'objet de mesures d'indemnisation plutôt que d'une stratégie globale d'adaptation. La mobilité inter ou intra-sectorielle des facteurs de production, du type de celle envisagée dans les programmes antérieurs, ne semble figurer de façon significative dans aucun des programmes récents d'adaptation visant les industries du textile, du vêtement et de la chaussure. Par conséquent, les politiques d'aide à l'adaptation semblent marquées par de nombreuses contradictions et distorsions, qui sont inévitables lorsque le rajustement d'un marché est retardé durant une longue période. C'est devenu un lieu commun de soutenir que les mesures de protection et le versement de subventions à ces industries (et peut-être à d'autres) sont le résultat d'un processus politique dans le cadre duquel des groupes dépendant des intérêts étroits semblent avoir une influence décisive. Cependant, cette explication rétrospective du rôle des groupes d'intérêt, qui tend à attribuer un caractère purement passif à l'intervention de l'État, ne rend pas compte adéquatement d'un processus décisionnel qui est plus complexe qu'il ne paraît à première vue. Deux difficultés majeures semblent venir s'ajouter

à celles qui sont inhérentes à tout processus d'adaptation. Premièrement, aucun des programmes publics ne donne une définition claire de la "restructuration" et de la "revitalisation", définition qui serait assortie de critères explicites par rapport auxquels les résultats de l'intervention peuvent être évalués. Deuxièmement, l'accent mis sur les approches sectorielles a non seulement favorisé la formation de puissantes coalitions mais a également masqué les possibilités d'adaptation ailleurs dans l'économie et, par conséquent, a empêché la transition vers de nouveaux secteurs d'activité.

Plan de l'étude

L'étude se divise en six chapitres. Dans le chapitre 1, nous présentons le cadre conceptuel, en faisant ressortir le rôle propre de l'adaptation et le but de l'intervention de l'État. Dans le chapitre 2, nous étudions la question de la pénétration des importations et l'évolution des barrières commerciales dans le secteur du textile, du vêtement et de la chaussure. Les problèmes liés à l'emploi de la main-d'oeuvre, aux investissements et à la productivité sont abordés dans le chapitre 3. Le chapitre 4 est consacré à une analyse de l'influence des politiques gouvernementales sur l'adaptation des entreprises et des travailleurs; il renferme également une évaluation comparative des mesures prises par l'Etat dans ces industries. Le chapitre 5 met en relief l'interaction entre la structure du marché de chaque industrie et

son degré d'adaptation. Enfin, dans le chapitre de conclusion, les divers éléments du processus d'adaptation sont regroupés dans un scénario illustrant diverses voies de solution.

NOTE

1 L'accord canado-américain de 1965 sur les produits de l'industrie automobile est le meilleur exemple de la rationalisation à long terme de la production canadienne, facilitée par le Programme d'allocations d'aide de transition, qui a été en vigueur de 1965 à 1976 et qui visait à favoriser l'adaptation des travailleurs, et le Programme d'aide de transition à l'industrie automobile, qui visait à accorder des prêts à des conditions avantageuses aux fabricants de pièces automobiles et qui fut ultérieurement englobé dans le Programme d'expansion des entreprises (PEE) en 1977. Pour plus de détails, voir Matthews (1971), Langdon (1977), Robertson et Grey (1984), Ministère de l'Expansion industrielle régionale (1985) et Trebilcock (1986).

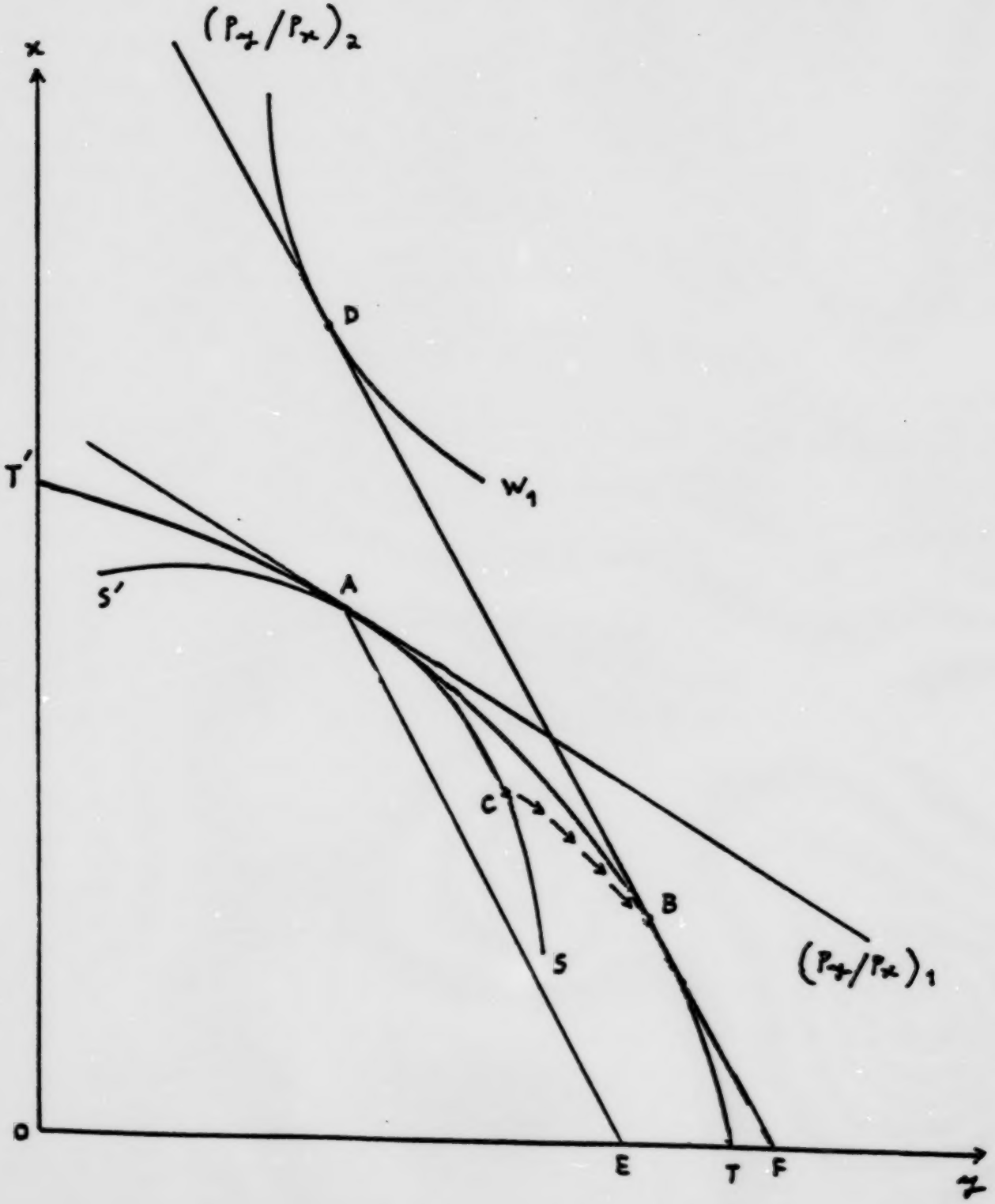
1 LA TÂCHE DE L'ADAPTATION

Avant d'entreprendre une analyse quantitative détaillée des politiques d'aide à l'adaptation dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure au Canada, il y a lieu de préciser la nature de l'adaptation requise par suite de la concurrence accrue des produits importés. Il est évident que la nature, le sens et la vitesse de l'adaptation varieront d'une industrie à l'autre en fonction du caractère et de la durée du "choc" exogène qui rend nécessaire l'adaptation, et de l'organisation et de la structure du marché visé telles que reflétées par le degré de concentration, la courbe d'élasticité de la demande, les comportements en matière de prix et d'autres variables pertinentes. Les politiques gouvernementales peuvent modifier sensiblement le processus d'adaptation qui se déroulerait si le marché était laissé à lui-même. Ces politiques peuvent agir de manière à renforcer l'effet des forces du marché, tout comme elles peuvent servir à ralentir le rythme d'adaptation ou encore en modifier le sens ou, à la limite, bloquer totalement le processus d'adaptation. Mais une analyse complète des mécanismes d'adaptation dans les économies de marché et de leur rapport avec l'intervention gouvernementale déborderait le cadre de la présente étude[1]. Dans les paragraphes qui suivent, nous tenterons toutefois d'approfondir certains problèmes pertinents à l'objectif plus circonscrit que nous nous sommes fixés.

Dans la figure 1, supposons que TT' est la surface de transformation à long terme entre un bien importable x (par exemple, la production des industries du textile, du vêtement et de la chaussure) et un autre bien composé y qui tient lieu de substitut d'autres produits exportables au sein de l'économie. La tangente de la courbe TT' avec la droite $(p_y/p_x)_1$, dont la pente représente le prix relatif de x et de y déterminé sur le marché mondial, définit l'équilibre initial, au point A, où les marchés des biens et des facteurs sont en équilibre pour un ratio salaires/rentes donné, w/r.

Un changement des termes de l'échange, par exemple une baisse du prix relatif de x attribuable à la concurrence plus vive exercée par les importations et représentée par la pente de la nouvelle ligne des prix $(p_y/p_x)_2$, entraîne un déplacement du point d'équilibre de production vers le point B. En supposant que des transferts forfaitaires peuvent être faits, l'efficience et le bien-être seraient maximisés si la production se situait au point B et si les transactions se faisaient au nouveau ratio de prix; il s'agit là des "possibilités de consommation" dans une économie de libre marché. Une adaptation dictée par les forces du marché entraînerait le retrait de certaines ressources de la production de x, qui connaît un déclin, et leur réaffectation à la production d'un niveau accru de y. Le ratio salaires/rentes variera en fonction du coefficient d'utilisation des facteurs dans l'industrie x; si le coefficient de main-d'oeuvre est relativement

Figure 1



élevé, un changement des termes de l'échange signifiera, en règle générale, une baisse des salaires par rapport aux rentes.

Toutefois, le passage du point A au point B ne se fera probablement pas de façon instantannée ou sans heurts si les facteurs de production utilisés dans l'industrie x sont "spécifiques" et, partant, s'il est impossible de les employer à d'autres fins sans les transformer en profondeur. Les obstacles à l'adaptation liés à la nature particulière de certains facteurs de production peuvent être aggravés par d'autres problèmes découlant de la non-reconnaissance du besoin d'adaptation, de l'inertie, de lacunes des marchés de facteurs, comme la rigidité des salaires et l'encombrement du marché du travail, et d'autres contraintes. Le passage du point A au point B constitue, en réalité, une "adaptation progressive" plutôt qu'un changement subit et important, adaptation qui représente une suite d'équilibres sous-optimaux. Ce cheminement se caractérise par la non-utilisation temporaire de certains facteurs, par des pertes privées et sociales de revenu et de production, et peut-être aussi par des variations cycliques de l'emploi et de la production.

Les divers obstacles à l'adaptation intersectorielle peuvent être représentés par une courbe de transformation à court terme, comme la courbe SS' qui, sauf au point A, se trouve entièrement à l'intérieur de la surface de transformation à long terme, TT'. Lorsque des problèmes de transformation à court terme découlent d'imperfections du marché qui sont inévitables, l'Etat peut y

pallier en intervenant au moyen d'un système d'impôts et de subventions[2]. Sans intervention gouvernementale, l'économie peut ne pas parvenir à s'adapter convenablement et peut demeurer en permanence à un niveau sous-optimal, comme au point C, ou, dans des cas extrêmes, la production des divers secteurs peut diminuer jusqu'à un point situé sous le point d'équilibre initial, A.

Si la cause des problèmes de transformation se trouve dans la nature "spécifique" d'un ou plusieurs facteurs de production, le marché est en principe capable d'engendrer un processus d'adaptation souhaitable. Si les prix et les salaires sont raisonnablement souples, une réduction des deux dictée par le taux de diminution du prix des importations pourrait, éventuellement, amener l'économie vers un équilibre à long terme au point B. Le mécanisme essentiel à cette transition est l'apparition d'un écart dans la rémunération des facteurs de production entre différents secteurs. La baisse du prix du bien importable se traduit par une rémunération inférieure des facteurs entrant dans sa production comparativement aux autres secteurs de l'économie, par exemple, les secteurs qui produisent des biens d'exportations, des biens destinés à la consommation intérieure et des services. L'attrait relatif des salaires et des rentes plus élevés dans les autres secteurs est le moteur de la réaffectation intersectorielle des facteurs. La vitesse de l'adaptation dépend de la vie utile des équipements, du taux d'amortissement, de l'attrition et du taux de roulement de la main-d'oeuvre, des coûts de recyclage et de

réinstallation des travailleurs déplacés, ainsi que de l'importance de l'écart dans la rémunération des facteurs.

Les problèmes soulevés par la nature "spécifique" des biens d'équipement et de la main-d'oeuvre sont très différents les uns des autres. Les biens d'équipement fabriqués à des fins particulières n'ont pas une très grande souplesse d'adaptation au cours de leur vie utile. La seule transformation possible est souvent de les laisser se déprécier et de fabriquer de nouveaux équipements convenant à d'autres fins. Dans le cas des secteurs d'activités où une partie du matériel de production est loué (plus spécialement dans l'industrie de la chaussure et, à un degré moindre, dans celle du vêtement) ou lorsqu'il existe un marché international pour les biens d'équipement (par exemple, les machines servant à la fabrication des textiles), alors le coût d'option de ces biens n'est pas nul et leur nature spécifique constitue un moindre obstacle à l'adaptation souhaitée. Les compétences et les aptitudes particulières de certains travailleurs, qui servent généralement dans un endroit précis, perdent de leur valeur dès qu'elles ne sont pas utilisées à leur fin habituelle. Toutefois, les facultés intellectuelles et la capacité d'apprentissage peuvent être mises à contribution tout au long de la vie professionnelle et il est possible de recycler les travailleurs vers d'autres professions. Les politiques axées sur la "spécificité" de la main-d'oeuvre diffèrent donc de celles qui visent les biens d'équipement.

L'adaptation peut se faire moins rapidement en l'absence de politiques appropriées à l'endroit de certains facteurs ou si l'économie n'est pas très robuste. A la suite d'un "choc" exogène, il se peut que l'équilibre se déplace tout d'abord du point A au point C sur le sentier d'adaptation progressive. Les forces concurrentielles que l'on retrouve dans une économie vigoureuse, amplifiées par une intervention gouvernementale appropriée, feront passer SS' progressivement vers la droite le long de la trajectoire d'adaptation représentée par la courbe hachurée CB et le rajustement sera complet. Si les ressources ne sont pas réaffectées et si les produits marginaux des facteurs des différents secteurs ne sont pas égaux, le revenu national devrait baisser en-deçà du maximum qu'il est possible d'atteindre avec un niveau donné de ressources. Comme nous le verrons plus loin, l'intervention de l'Etat en vue de faciliter le processus d'adaptation en présence de certaines rigidités est justifiée pour des considérations d'efficience et d'équité.

L'adaptation de l'industrie et la structure du marché

En règle générale, ce sont les entreprises qui cherchent à s'adapter aux forces du marché. La nature de cette adaptation varie en fonction des caractéristiques du secteur d'activité et de la structure du marché à l'intérieur desquels les entreprises prennent des décisions concernant la production et les prix. Les stratégies et les mesures d'adaptation auxquelles recourent les entreprises dans les industries fragmentées où prévaut une

concurrence quasi parfaite diffèrent de celles utilisées dans les industries oligopolistiques caractérisées par des produits différenciés, des obstacles à l'entrée et (en raison de coûts irrécupérables importants) à la sortie, un partage du marché et une absence de concurrence au niveau des prix. Les entreprises appartenant à des industries concurrentielles, comme celles du textile, du vêtement et de la chaussure, ne possèdent que peu d'éléments d'actif intangibles susceptibles de leur conférer un avantage durable sur leurs rivales. Dans la mesure où elles sont significatives, la différenciation des produits et les économies d'échelle ne sont à la portée que de quelques producteurs relativement importants. En général, une entreprise concurrentielle est incapable de hausser son prix intérieur d'un montant équivalent au droit de douane frappant les importations concurrentes sans inciter de nouvelles entreprises à entrer sur le marché ou sans que les entreprises établies augmentent leur production. Les tentatives en vue de hausser les marges bénéficiaires par la collusion ont peu de chance de réussir. Il demeure que la différenciation des produits et la spécialisation dans certains créneaux étroits, par le jeu de la "segmentation" du marché, peuvent constituer une stratégie d'adaptation efficace même dans les industries concurrentielles -- celle du vêtement, par exemple -- comme nous le verrons plus loin.

Les restrictions imposées sur les importations et les subventions directes peuvent faciliter l'adoption de mesures d'adaptation souhaitables dans les industries tant

concurrentielles qu'oligopolistiques. Même si les barrières tarifaires et non tarifaires sont, en définitive, complémentaires, les deux formes de protection présentent un attrait fort différent selon la structure de marchés qui caractérise différentes industries. Par exemple, les obstables non tarifaires pourraient être relativement plus intéressants pour les industries dont la structure est fragmentée. Des données empiriques montrent qu'il existe une corrélation négative entre la présence de mesures de contingentement et de barrières commerciales "négociées" et le degré de concentration des vendeurs, alors que l'on observe le contraire dans le cas des obstacles tarifaires[3]. De la même manière, l'aide liée aux investissements peut être plus intéressante qu'une contribution aux salaires pour les entreprises appartenant à des industries fragmentées, en raison des contraintes associées à une diminution des bénéfices non répartis et au coût élevé des capitaux.

La mesure dans laquelle les entreprises situées sur le marché intérieur profitent des barrières commerciales pour modifier leurs prix et leurs quantités varie systématiquement avec le degré de concentration des vendeurs et l'élasticité de la demande du marché de chacun d'entre eux. Dans les industries où il y a une concentration élevée de vendeurs, les entreprises peuvent accroître les prix des produits de substitution intérieurs en y ajoutant une bonne partie des droits de douane, parce qu'elles sont en mesure d'empêcher que ne soit dissipée la rente engendrée par les mesures de protection. Par conséquent, la protection ne fait qu'entraîner

une hausse des prix avec peu ou pas de changement dans la quantité produite. Par contre, dans les industries où la concentration des vendeurs est faible, les barrières commerciales provoquent un déplacement vers les produits de substitution intérieurs et le principal effet se manifeste au niveau des quantités produites plutôt qu'au niveau des prix. Par conséquent, on ne peut pas simplement déduire d'un changement de la politique commerciale les principaux effets de la protection sur les quantités et les prix intérieurs; il nous faut connaître la structure du marché visé[4].

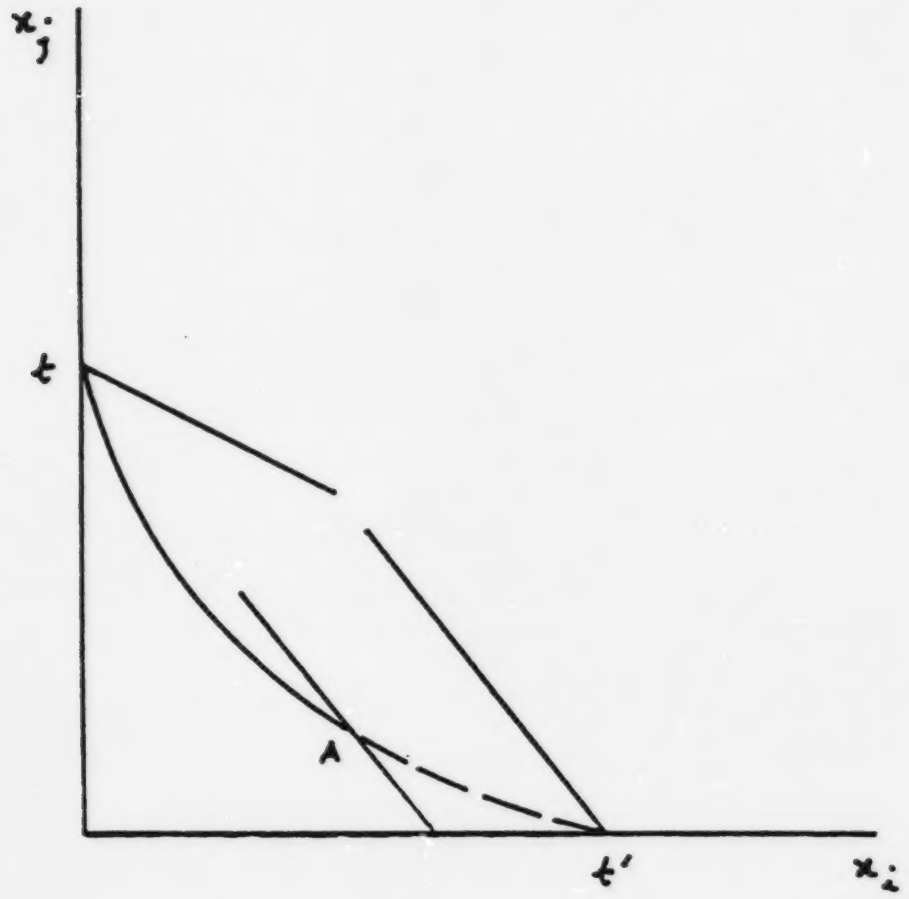
L'adaptation inter ou intra-industrielle

Le type d'adaptation décrit à la figure 1 entraîne, à la suite d'un changement des termes de l'échange, un transfert de ressources d'une industrie à une autre. Il s'agit en fait d'une simplification qui permet de contourner les problèmes épineux liés à la classification des industries. Dans la réalité, une industrie est formée d'un ensemble d'entreprises qui produisent un certain nombre de produits différents, soit individuellement soit conjointement. Ces produits peuvent être assez homogènes ou ils peuvent être "semblables" et différer par leur taille, leur qualité, leurs composants, leur image de marque et d'autres attributs. La réaction du marché intérieur à un changement des prix des produits étrangers est fondamentalement différente lorsqu'il existe une possibilité réelle d'adaptation intra-industrielle par le biais d'un transfert de ressources au sein d'une industrie donnée et, souvent, à l'intérieur d'une entreprise

ordinairement entre des séries de produits très spécialisés. Aucun déplacement important de la main-d'oeuvre ou du capital n'entre alors en jeu. Confrontée à une baisse de sa compétitivité internationale, une entreprise peut tenter de reprendre le dessus sur ses concurrents (étrangers ou intérieurs) en concentrant ses activités dans des segments du marché où l'élasticité-prix de la demande est faible. Elle peut tenter de modifier les paramètres du marché par des déplacements stratégiques d'un produit à un autre, comme dans le cas de l'alternance des cultures pratiquée par les agriculteurs, qui produisent des biens homogènes de divers types. Les possibilités offertes par la sélection des produits au niveau de la stratégie d'adaptation ne sont peut-être pas aussi nombreuses que celles qui s'offrent aux entreprises oligopolistiques, mais il en existe quelques-unes.

Dans la figure 2, x_i et x_j représentent deux produits différents qui proviennent de la même industrie (par exemple, les produits textiles faits de coton ou de fibres synthétiques) ou des produits différenciés (par exemple, des vêtements pour dames de style unique). La courbe de transformation tt' entre les deux produits d'une industrie donnée, et souvent à l'intérieur d'une entreprise, est convexe par rapport au point d'origine; cela signifie que les économies d'échelle internes et les économies de spécialisation au niveau de l'usine exercent une influence prédominante sur les coûts de production. Une baisse du prix mondial relatif d'un des produits incitera les producteurs établis sur le marché intérieur à réaffecter des ressources à la production de l'autre bien.

Figure 2



Toutefois, les barrières commerciales qui visent à neutraliser les variations des termes de l'échange entravent aussi l'adaptation intra-industrielle. Afin de simplifier, nous faisons l'hypothèse que la spécialisation initiale dans la production de x_i à t' n'est plus possible en raison de changements irréversibles dans les termes de l'échange, comme l'indique la partie inférieure tronquée de la courbe tt'. Les obstacles commerciaux à l'importation de x_i auront généralement pour effet d'empêcher un déplacement intra-industriel vers une exploitation totale des économies d'échelle dans la production de x_j. Le niveau de production correspondant à la maximisation des profits aura lieu à un point tel que A. Cette situation pourrait facilement se produire si, par exemple, il y a des restrictions quantitatives spécifiques en regard d'une vaste gamme de produits dans l'industrie et si aucun avantage comparatif intra-industriel ne ressort clairement. Si nous supposons que les conditions optimales sont rétablies par une libéralisation des échanges, les producteurs établis sur le marché intérieur peuvent se spécialiser dans la production de x_j à t et demeurer concurrentiels en exploitant les économies d'échelle. L'adaptation intra-industrielle illustrée à la figure 2 offre une solution coopérative aux problèmes posés par la concurrence des importations[5]. En réalité, lorsqu'il y a plus de deux produits, les possibilités de spécialisation intra-industrielle augmentent de façon marquée.

Le développement de "créneaux" commerciaux en fonction de séries de produits limitées permet à l'industrie d'internaliser le

processus d'adaptation; le rôle des transferts intersectoriels s'en trouve alors réduit. Bien que les problèmes soulevés par la nature spécifique des facteurs de production ne disparaissent pas totalement, ils sont beaucoup moins importants que dans le cas des transferts interindustriels. Le développement des produits augmente les possibilités de spécialisation et, partant, permet de circonscrire le problème d'adaptation au sein de l'industrie. Une réaction purement passive aux variations des termes de l'échange fait place à un comportement stratégique qui met davantage l'accent sur une segmentation du marché propre à un produit et qui a tendance à abaisser l'élasticité de la demande à laquelle font face les entreprises du pays. La marge de manoeuvre dans le rajustement du comportement de l'entreprise en fonction de l'adaptation intra-industrielle n'est peut-être pas la même pour tous les producteurs d'une industrie, et la sortie de certains peut signifier qu'une adaptation interindustrielle suite à un changement des prix des produits étrangers est peut-être inévitable.

Au cours des dernières années, l'adaptation industrielle dans les pays membres de l'OCDE qui a suivi la libéralisation multilatérale du commerce et la formation de zones de libre-échange (comme la CEE) a été une adaptation intra-industrielle[6]. Les mouvements de facteurs ont surtout pris la forme de déplacements d'un secteur de l'industrie à l'autre, sans qu'il y ait migration importante ou prolongée des facteurs. Le recyclage des travailleurs ou la remise en état des équipements (des tâches qui

sont pratiquement inévitables dans toute adaptation) étaient justifiés dans la mesure où il s'agissait du prix à payer pour pouvoir "échanger des marchés" avec les partenaires commerciaux, sans compter qu'ils ont permis de rationaliser la production. L'adaptation intra-industrielle a de plus fait ressortir qu'aucun élément de coût (par exemple, les salaires) n'est le facteur déterminant de la compétitivité d'une entreprise et que les écarts de coûts entre les entreprises ne sont pas uniquement attribuables à des différences internationales dans le prix des facteurs de production.

Une des explications possibles des sérieux problèmes d'adaptation qui se posent dans certains secteurs (notamment le textile, le vêtement et la chaussure) est que la concurrence des importations y aurait engendré des problèmes de nature structurelle d'un genre différent de ceux que l'on retrouve dans les industries oligopolistiques produisant des biens différenciés. La concurrence étrangère a subitement rendu non concurrentiels des segments importants de ces industries, ce qui a semblé nécessiter un important transfert de ressources. Etant donné que ces industries ont invariablement un coefficient élevé de main-d'oeuvre, ce sont les travailleurs qui ont assumé la plus lourde part du fardeau de l'adaptation. En règle générale, le processus d'adaptation ne pouvait faire intervenir de comportements de type oligopolistique qui aurait permis aux entreprises de survivre sans quitter l'industrie. L'intensification de la concurrence accrue excercée par les produits importés sur les entreprises qui emploient

beaucoup de main-d'oeuvre représente un changement structurel qui a des répercussions profondes sur les producteurs des pays industrialisés. C'est l'incapacité de composer collectivement avec ce changement structurel, plutôt qu'une perte significative de souplesse des marchés du travail -- comme on le prétend souvent -- qui serait à l'origine des rigidités qui caractérisent actuellement le processus d'adaptation. Néanmoins, une telle situation fait ressortir à la fois la nécessité de l'adaptation industrielle et ses possibilités. Il n'y a aucun doute que ce sont les mêmes facteurs qui ont incité le secteur public à s'impliquer de plus en plus dans le processus d'adaptation.

Le rôle des politiques d'adaptation de l'État

Dans les économies de marché, l'adaptation des industries se fait généralement par le biais des entreprises et des ménages qui en supportent les coûts privés et qui s'en approprient les gains éventuels. Ce principe est bien enraciné dans les économies de marché et il est impossible de le modifier sans redéfinir les limites de l'intervention gouvernementale dans les questions économiques. Par conséquent, toute participation directe de l'État au processus d'adaptation industrielle doit être justifiée expressément. La question fondamentale est de savoir s'il existe des distorsions au sein des marchés de produits et de facteurs qui entraveraient une adaptation socialement efficiente. Les distorsions peuvent provenir de diverses sources, comme une information inadéquate, l'absence de mécanismes d'étalement des risques, des

restrictions au rajustement des salaires imposées par les syndicats, des obstacles de nature culturelle et linguistique à la mobilité de la main-d'oeuvre ou un encombrement du marché du travail. Si de telles distorsions existent, la politique qui s'impose est de chercher à "éliminer" ces distorsions à leur source même sans intervenir directement dans le processus d'adaptation[7]. Un des objectifs du gouvernement doit être de créer un contexte où les forces du marché prédominent et où les décisions privées aboutissent à un résultat socialement optimal en supprimant les distorsions qui faussent le jeu des marchés de la main-d'oeuvre et du capital. Si l'on se rapporte à la figure 1, une politique d'adaptation efficiente doit être telle que l'intervention sur les marchés de produits et de facteurs minimise la valeur actualisée réelle des pertes de bien-être le long de la pente d'adaptation ACB[8]. Ce n'est qu'en l'absence de mesures compensatoires ou lorsque de telles mesures causent indirectement des distorsions qu'il peut être nécessaire d'intervenir directement dans le processus d'adaptation.

Il est essentiel de faire la distinction entre les coûts privés et sociaux de l'adaptation. Les agents décisionnels, qu'il s'agisse des entreprises ou des ménages, font les frais de l'adaptation par le biais des pertes de revenus subies lors des périodes de chômage temporaire et de main-d'oeuvre excédentaire et des coûts encourus pour le rééquipement, le recyclage et les rajustements indispensables à la mobilité et au réemploi. Des coûts d'ordre psychologique peuvent s'ajouter aux coûts d'ordre

pécuniaire, surtout lorsqu'il y a changement de lieu de travail et de résidence. Les coûts sociaux de l'adaptation touchent l'ensemble de l'économie et correspondent approximativement à la différence entre la valeur potentielle du revenu national au point prévu d'équilibre à long terme (comme le point B dans la figure 1) et celle qui résulte d'une période temporaire de chômage ou d'emploi dans des professions à faible productivité, au cours du processus d'adaptation. Il va sans dire que les coûts sociaux dépendent beaucoup de la vitesse avec laquelle l'adaptation se fait et qu'ils peuvent eux-mêmes être l'objet de politiques d'intervention. Signalons aussi que les coûts privés et sociaux n'évoluent pas toujours dans le même sens. Les coûts privés ne disparaissent pas lorsque les coûts sociaux sont supprimés et que l'équilibre à long terme est atteint; ils nécessitent souvent des paiements de transfert compensatoires. Parallèlement, les coûts sociaux peuvent continuer d'exister lorsque les coûts privés disparaissent complètement si l'adaptation requise n'a pas lieu.

Les difficultés d'adaptation survenues récemment en raison de la concurrence des importations, surtout dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure nous ont permis de voir que les coûts privés d'une adaptation dictée par les forces du marché sont souvent considérables et qu'ils incombent dans une très large mesure aux groupes de travailleurs, lesquels, pour diverses raisons, sont incapables de supporter tout le fardeau de leur propre adaptation. Ces coûts sont particulièrement élevés dans le contexte d'une récession caractérisée par des reprises

mitigées, un mésalignement des taux de change et une croissance non inflationniste insuffisante. C'est pour cette raison que les marchés du travail ont eu tendance à perdre de la souplesse et de la robustesse face aux changements structurels. Néanmoins, comme nous le faisons valoir plus loin dans le document, les problèmes d'adaptation se sont aggravés moins en raison d'une sérieuse perte de souplesse des marchés du travail -- comme certains le prétendent -- qu'à cause des changements survenus dans les politiques gouvernementales et des contraintes d'ordre politique à l'intérieur desquelles ces politiques sont formulées.

Il est maintenant reconnu que les gouvernements ont la responsabilité de faciliter le processus d'adaptation industrielle. Les changements structurels récents dans la composition des échanges et des investissements internationaux -- dont le rythme même s'est accéléré -- ont mis en relief l'importance et l'urgence de l'adaptation industrielle. La question n'est plus de savoir s'il faut intervenir, mais plutôt de préciser le sens, la nature et les modalités de l'intervention. On a accordé trop peu d'attention à la nécessité de formuler un ensemble de politiques d'intervention qui soient cohérentes, efficientes et propices à l'adaptation. Il est clair qu'une adaptation incorrecte ou trop lente peut prolonger les déséquilibres à court terme inhérents au processus d'adaptation, faisant augmenter par le fait même les coûts tant sociaux que privés.

Les considérations liées à l'efficience et à l'équité, mitigées par les nécessités d'ordre politique, devraient faire partie des motifs invoqués pour justifier l'intervention directe de l'État dans le processus d'adaptation. La notion d'efficience ne prête généralement pas à confusion. Un ensemble donné de ressources donne les meilleurs résultats possibles au chapitre du revenu national si tous les facteurs de production sont affectés à l'activité pour laquelle leurs produits marginaux sont les plus élevés, lesquels sont égalisés pour toutes les activités. Lorsque les marchés sont inopérants ou léthargiques, l'intervention gouvernementale et l'aide à l'adaptation favorisent l'efficience si elles permettent d'utiliser les facteurs de production là où ils contribuent le plus au revenu national à des niveaux de prix donnés des facteurs et des produits. En plus de neutraliser l'écart entre les valeurs privées et sociales, une intervention appropriée réduit les coûts privés et sociaux de l'adaptation.

Il est néanmoins possible que l'économie ait à supporter un coût social démesuré au cours du processus d'adaptation. La valeur actualisée des coûts de transition peut, dans certaines conditions, dépasser la valeur des gains à retirer de l'adaptation, à cause de la perte de potentiel de production attribuable au chômage et à la désorganisation initiale. Toutefois il y a peu de données empiriques à l'appui d'une telle hypothèse[9]. De même, l'encombrement du marché du travail signifie que la capacité du marché à absorber les travailleurs déplacés dépend de la taille et de la répartition du chômage dans des marchés du travail

segmentés. Il est alors possible de recourir à des mesures de protection dans le but de ralentir le rythme de changement. Par ailleurs, on pourrait faire valoir que les distorsions incidentes peuvent être évitées si l'intervention vise à éliminer les distorsions qui sont à l'origine de la congestion du marché du travail[10].

Par contre, la notion d'équité n'est pas facile à définir puisqu'elle fait intervenir une comparaison interpersonnelle des niveaux de bien-être. L'arbitrage entre l'équité et l'efficience, surtout en réponse à des nécessités politiques, complique encore plus les choses. L'interprétation la plus simple que l'on puisse donner à l'équité dans le présent contexte revient à dire que l'aide à l'adaptation est un instrument de redistribution permettant de dédommager les facteurs associés à des industries en déclin. L'aide versée serait en quelque sorte un "prix de consolation" accordé aux "perdants", dans le but de surmonter l'opposition politique à une libéralisation des échanges commerciaux. Cette notion d'équité présuppose que le gain que retire l'ensemble de l'économie au chapitre des termes de l'échange est plus important que les pertes de nature privée subies par certains facteurs défavorisés par le changement. Cet aspect de l'aide à l'adaptation a été fréquemment invoqué pour justifier le versement aux travailleurs déplacés de prestations en sus des avantages sociaux habituels que constituent les prestations d'assurance-chômage et les indemnités de mise en disponibilité.

On tente souvent de justifier -- avec beaucoup moins de perspicacité -- l'arbitrage entre l'efficience et l'équité dans un effort pour bloquer toute adaptation en faisant valoir que les coûts privés seraient trop élevés. L'argument le plus défendable pour justifier une intervention directe dans le processus d'adaptation, et celui qui fait coïncider les fins privées et sociales, est celui d'une aide financière au retrait des facteurs à faible productivité des industries qui ont perdu leur compétitivité à long terme. La vitesse d'adaptation elle-même, qui dépend en bonne partie des particularités de l'industrie, peut être ralentie pour réduire au minimum tout coût privé résiduel. On pourrait aussi justifier une redistribution du revenu par l'application de droits de douane, suite à une détérioration des termes de l'échange, des personnes dont l'utilité marginale du revenu est faible vers les personnes dont l'utilité marginale du revenu est plus élevée, ou encore si la répartition des revenus qui en résulte est inacceptable[11]. Les coûts globaux de l'adaptation dépendent de la combinaison de mesures d'aide à l'adaptation mises en oeuvre (ces mesures seront étudiées à la section suivante), ainsi que de la séquence et de la coordination des mouvements des facteurs main-d'oeuvre et capital. Aucun argument ne peut justifier qu'on empêche l'adaptation de se faire en incitant des facteurs de production à demeurer dans des emplois à faible productivité.

Les autres interprétations qu'on peut donner à la notion d'équité sont plus ésotériques. Si, en raison des obstacles au

commerce, dont le nombre va grandissant, des facteurs demeurent dans des industries en déclin et que les consommateurs continuent de subir des pertes de bien-être, est-il équitable de prélever une pénalité des facteurs qui sont devenus artificiellement "immobiles" par suite des politiques gouvernementales et de dédommager les consommateurs de leurs pertes ? Et que dire des groupes d'exportateurs qui risquent de subir des pertes en raison des distorsions d'origine commerciale dans les prix relatifs d'un déséquilibre des taux de change et des mesures de représailles ? Est-il "équitable" de ne dédommager que certains producteurs et non tous les producteurs de façon systématique ? Lorsque l'économie subit des chocs d'origine interne (résultant, par exemple, du progrès technologique ou d'une variation de la demande et des goûts) par opposition aux chocs d'origine externe attribuables à un changement des termes de l'échange, ceux qui subissent les contrecoups de ces chocs ont généralement moins de pouvoir pour empêcher le changement de se produire. Est-il alors équitable de ne pas les dédommager simplement parce qu'ils n'ont pas suffisamment d'influence politique ? Le risque est grand de mal utiliser une notion arbitraire de l'équité lorsque celle-ci est dissociée de la notion d'efficience.

Nous savons maintenant qu'une adaptation trop lente et même l'absence d'adaptation des facteurs employés dans des industries menacées par les importations sont dues, pour une bonne part, aux attentes qui se forment quant à une éventuelle aide de l'Etat, et que l'effort d'adaptation insuffisant ou inexistant devient la

justification pour accorder de l'aide. Ces attentes, qu'elles soient rationnelles ou qu'elles proviennent d'une réaction plus ou moins fondée, donnent souvent naissance à des groupes d'intérêts ou de pression et elles comportent des coûts sociaux (la contrepartie de leurs propres "rentes") qui sont manifestement évitables. Le coût "excessif" des politiques d'adaptation inadéquates ne se fait pas sentir uniquement dans les secteurs visés par ces mesures, mais rejoint d'autres secteurs par le biais des répercussions interindustrielles, tout comme les droits de douane nominaux applicables à une vaste gamme de facteurs de production ont une incidence sur le degré de protection accordé aux industries fabriquant des biens de consommation finale. En outre, par le jeu des attentes, ces politiques créent des précédents dangereux auxquels il est difficile de ne pas succomber.

Les mesures d'aide à l'adaptation

Les mesures d'aide à l'adaptation prises par l'État visent à modifier le déroulement d'une activité économique dans l'intention d'atteindre un résultat différent de celui qui prévaudrait sans adaptation. Par conséquent, ces mesures sont conçues pour entraîner, directement ou indirectement, un changement dans les prix relatifs des produits ou des facteurs. Il y a diverses formes de mesures d'aide à l'adaptation à l'intention des industries menacées par les importations. Tout d'abord, il y a les barrières commerciales qui comprennent les droits de douane, les droits compensatoires, les contingentements et la limitation

volontaire des exportations. Deuxièmement, il y a les subventions directes et indirectes accordées aux propriétaires d'entreprises et aux travailleurs, notamment l'aide financière à l'investissement, les prêts consentis à des conditions préférentielles, les cautions de prêts, les subventions destinées au recyclage et à la relocalisation de la main-d'oeuvre et les indemnités de cessation d'emploi. Troisièmement, il y a les mesures fiscales, telles que les crédits d'impôt à l'investissement, l'amortissement accéléré et un traitement fiscal préférentiel. Quatrièmement, les politiques régionales d'aide à l'investissement, à l'emploi et à la croissance dans les régions désignées peuvent souvent être influencées par la politique commerciale. Les mesures gouvernementales d'aide à l'adaptation comportent toutes un paiement de transfert des consommateurs (dans le cas des barrières commerciales) et des contribuables (dans le cas des subventions et des concessions fiscales) au profit des facteurs de production quittant les industries touchées ou y demeurant. Elles se trouvent donc à opérer une redistribution sélective et discriminatoire du revenu.

Les obstacles au commerce constituent, de loin, la forme d'intervention la plus couramment utilisée par l'État pour venir en aide aux industries du textile, du vêtement et de la chaussure. Bien que toutes les barrières commerciales comportent implicitement une subvention au profit de l'industrie protégée, elles engendrent aussi indirectement une distorsion qui se traduit par une perte pour le consommateur en raison des prix plus élevés des

produits importables[12]. Un obstacle au commerce qui annule, en tout ou en partie, une baisse des prix mondiaux empêche la sortie des ressources en augmentant la rentabilité de la production intérieure des produits importables visés; il nuit donc à l'adaptation à long terme. Dans les industries en déclin, on justifie les barrières commerciales par le fait qu'elles donnent un répit nécessaire à l'industrie aux prises avec des conditions de concurrence nouvelles et lui donnent le temps de réduire progressivement et de façon ordonnée ses activités. Cette justification peut se défendre si la protection commerciale accordée est conditionnelle à une diminution graduelle des activités de l'industrie et à la suppression éventuelle des obstacles érigés. En pratique, toutefois, lorsque leur suppression n'est pas liée à un échéancier précis, les barrières commerciales incitent les entreprises à maintenir leur niveau de production, en dépit de la substitution des facteurs et des autres développements d'ordre technologique survenus[13].

Depuis quelques années, les obstacles au commerce -- dont le nombre n'a cessé d'augmenter -- se sont doublés de subventions directes et indirectes dans le but mal défini de "restructurer" les industries visées. Les subventions peuvent être classées selon la façon dont elles produisent initialement leur effet sur les prix relatifs. Elles peuvent prendre la forme d'une aide à la production ou d'une aide axée sur les facteurs, soit le capital ou la main-d'oeuvre[14]. Deux points doivent ici être précisés.

Premièrement, un paiement de transfert au capital ou à la main-d'oeuvre qui était employé dans une industrie en déclin et qui est sur le point d'en sortir est fort différent d'un paiement de transfert aux facteurs qui demeurent employés dans l'industrie. Ce dernier type de transfert, lié aux facteurs qui demeurent dans l'industrie en déclin, fausse gravement le processus d'adaptation. Le fait que les paiements de transfert soient associés à l'emploi actuel du facteur plutôt qu'à sa relocalisation possible est un élément de désincitation au transfert des facteurs. En fait, si le niveau de l'aide était établi de façon à correspondre à la différence entre le produit du facteur dans l'industrie périclitante et son produit dans d'autres secteurs de l'économie, il n'y aurait alors aucune incitation au déplacement du facteur et aucune adaptation. Deuxièmement, les études sur l'adaptation concluent souvent à la supériorité des subventions directes par rapport aux barrières commerciales en partant de l'hypothèse que les subventions n'entraînent aucune perte arbitraire pour les consommateurs, comme dans le cas des obstacles au commerce. Mais il est important de se rappeler que les subventions donnent lieu à des pertes d'efficience en ce qu'elles faussent les prix des produits et des facteurs[15].

Les arguments favorables à une intervention prenant la forme de subventions aux facteurs reposent généralement sur l'existence d'un facteur de production "spécifique". Les subventions à la main-d'oeuvre motivées par des considérations d'efficience sont justifiées lorsqu'il y a rigidité nominale (ou réelle) des

salaires qui fait obstacle au réemploi de la main-d'oeuvre ou que le taux de chômage déterminé par les forces du marché à la suite d'un changement des termes de l'échange n'est pas optimal. Par ailleurs, des considérations d'équité font pencher la balance en faveur de transferts forfaitaires si la redistribution des revenus qui se produit au sein de l'économie prend des proportions inacceptables. Les arguments à l'appui des subventions aux investissements accordées aux propriétaires d'entreprises sont beaucoup moins convaincants. La preuve n'a pas été faite qu'il existe un écart significatif entre les coûts privés et sociaux indiquant la nécessité d'une aide au niveau du capital. Les marchés de capitaux permettent aux détenteurs d'éléments d'actif et aux actionnaires de choisir le degré de risque qu'ils sont prêts à courir. En outre, le capital n'est pas toujours assujetti à un secteur particulier. Si le capital est trop lent à réagir à l'écart entre la rente à laquelle il donne lieu dans son utilisation habituelle et la rente potentielle dans une autre utilisation, il sera peut-être nécessaire de recourir à des crédits d'impôt à l'investissement et à des taux d'intérêt subventionnés (qui sont des mesures essentiellement fiscales) pour opérer un transfert de capital des industries à faible rente vers les industries à rente plus élevée. L'argument voulant que les subventions accordées aux entreprises permettent de conserver des emplois fausse le débat; il est possible que les subventions au capital et à la main-d'oeuvre favorisent une substitution du capital à la main-d'oeuvre dans les industries protégées à coefficient élevé de main-d'oeuvre[16].

À la lumière de l'analyse qui précède, il apparaît encore plus important de coordonner les processus d'adaptation de la main-d'oeuvre et du capital. Il peut s'avérer nécessaire de ralentir la vitesse d'adaptation de l'un des facteurs si celle-ci est déphasée par rapport à celle de l'autre facteur. L'investissement joue un rôle central dans l'adaptation qui s'opère dans les économies de marché, et l'adaptation de la main-d'oeuvre est généralement à la remorque de celle du capital. Si l'adaptation du facteur capital est entravée, il est difficile de concevoir qu'il y aura un rajustement harmonieux du côté de la main-d'oeuvre. Dans le même ordre d'idées, il faut reconnaître que les politiques d'adaptation improvisées visant à opérer une réaffectation des facteurs dans le laps de temps le plus court possible sans égard à la coordination requise ont de chance de réussir[17].

Pour pouvoir évaluer le rôle que jouent les subventions axées sur les facteurs dans le processus d'adaptation industrielle, il faut garder à l'esprit la distinction qui existe entre une industrie en déclin et une industrie en croissance (de "création récente") qui bénéficie d'externalités dynamiques. Dans les deux cas, les lacunes et les imperfections du marché et le bien-fondé de l'intervention sont très différents. L'argument de l'industrie "naissante" repose sur l'efficience dynamique et trouve sa justification dans le fait que le capital et la main-d'oeuvre ne semblent pas donner lieu à des décisions d'affectation socialement optimales. En outre, une industrie émergente doit faire la preuve qu'elle dispose d'un avantage concurrentiel potentiel, c'est-à-

dire que la valeur actualisée des retombées éventuelles de la subvention est plus importante que son coût immédiat. Par contre, les arguments en faveur d'une intervention dans le cas d'une industrie en déclin semblent reposer sur l'irréversibilité des immobilisations faites, lesquelles sont devenues des éléments d'actif non transférables et spécifiques à l'industrie en question. L'écart qui existe entre les industries périclitantes et les industries en croissance semble signifier que la position appropriée à prendre dans le cas des premières serait de les laisser décroître graduellement en évitant toutefois qu'il n'en résulte des coûts privés excessivement élevés. Tout effort visant à protéger (suite à un changement dans les termes de l'échange) le revenu d'un facteur spécifique peut, au mieux, se traduire par une intervention axée sur l'équité par opposition à une intervention fondée sur l'efficience dans le cas des industries en croissance[18].

Une autre façon de poser le problème est de se demander si l'intervention de l'État, dans le cas des industries en déclin, a pour but (i) d'aider l'industrie à surmonter des difficultés temporaires ou (ii) de l'aider à cesser ses activités de façon graduelle et ordonnée ou (iii) de lui permettre de maintenir indéfiniment sa production au niveau actuel. On peut faire valoir des arguments liés à l'efficience pour justifier une intervention (par le biais de subventions ou d'entraves commerciales) visant à atteindre l'objectif (i), à condition que cette intervention permette à l'industrie de surmonter ses difficultés temporaires

par une restructuration de la production. Tant les motifs d'efficience que d'équité se conjuguent pour favoriser une intervention par le biais de subventions ou de concessions fiscales s'il s'agit d'aider à l'adaptation de la main-d'oeuvre (mais pas forcément du capital) si la politique vise à atteindre l'objectif (ii). Lorsque le capital est de nature spécifique, il ne comporte plus un coût d'option pour l'économie et, en règle générale, il ne requiert aucune intervention. Dans des cas spéciaux, l'absence de marchés permettant de courir certains risques peut justifier le versement d'une compensation pour des motifs d'équité. Mais il ne semble y avoir aucun motif valable, tant sur le plan de l'efficience que celui de l'équité, à l'appui de l'objectif (iii), c'est-à-dire le maintien du niveau de production. La justification est uniquement d'ordre politique.

Il faut aussi signaler que le recours aux subventions pour atteindre un objectif légitime sur le marché intérieur repose sur l'hypothèse implicite qu'il existe des moyens de financement qui n'entraînent pas de distorsions. Mais en pratique, c'est rarement le cas. Les mesures fiscales qui permettent de financer des subventions causent des distorsions et ont des répercussions négatives sur le revenu et les prix, sans compter que les subventions imposent souvent un fardeau supplémentaire qui vient s'ajouter au coût du financement, causant des pertes additionnelles d'efficience en raison des comportements sous-optimaux et préjudiciables à l'adaptation qui sont adoptés pour tirer profit de la subvention. L'aide financière donne naissance à ce que Boulding a

appelé le piège de la dépendance, en ce sens que les subventions accordées pour répondre à un besoin passager créent une accoutumance telle que le besoin devient permanent. L'octroi de subventions sur une base peut entraîner des pertes permanentes étant donné que des mesures inappropriées sont adoptées dans le cadre du processus d'adaptation, tandis que les obstacles au commerce peuvent être levés, du moins en principe. S'il n'existe pas de sources de revenu sans distorsion ou s'il y a augmentation du déficit budgétaire, il sera nécessaire de modifier les niveaux de subventions pour réduire les distorsions incidentes.

Jusqu'à maintenant, nous avons étudié le rôle des politiques gouvernementales d'aide à l'adaptation lorsque l'évolution des termes de l'échange est irréversible et qu'elle reflète un changement profond des conditions d'échange. Par leur nature même, ces changements se font sentir à long terme, mais ils sont difficilement identifiables, étant donné qu'ils se produisent rarement par chocs soudains. En particulier, ils peuvent être confondus avec d'autres changements dans les prix relatifs à court terme. Il est parfois difficile de distinguer l'effet de ces derniers changements sur les termes de l'échange de l'effet (plus permanent) de l'évolution des coûts de production, mais les mesures qui s'imposent alors sont fondamentalement différentes.

Abordons deux de ces effets à court terme sur les termes de l'échange. Tout d'abord, les variations cycliques de la demande et de la production de biens de consommation faisant l'objet d'un

commerce international modifient périodiquement les termes de l'échange entre divers groupes de produits. Ces changements évoluent parallèlement aux phases du cycle commercial et peuvent se renverser rapidement sans afficher de tendance perceptible à long terme. Le cas échéant, aucun changement de longue durée, comme le passage du point A au point B dans la figure 1, n'est indiqué. En règle générale, aucune intervention n'est requise, sauf si elle vise à régulariser le cycle économique lui-même; c'est le domaine des politiques macroéconomiques. Deuxièmement, lorsqu'il y a dumping de biens produits à l'étranger ou que ceux-ci sont subventionnés par les gouvernements, leurs prix relatifs peuvent chuter de façon marquée. Dans ce cas également, aucune adaptation à long terme n'est indiquée. Si le dumping est utilisé de façon abusive, la politique qui s'impose alors est d'appliquer des barrières commerciales compensatoires pour neutraliser les effets du dumping ou de l'aide gouvernementale au niveau du coût des importations. Dans un cas comme dans l'autre, il est important de ne pas confondre les changements de nature permanente et temporaire dans les termes de l'échange.

Les facteurs politiques inhérents à l'adaptation économique

L'opposition politique à l'adaptation rendue nécessaire par des bouleversements d'ordre économique n'est pas un phénomène nouveau. Mais le recours systématique aux pressions politiques par des groupes d'intérêts organisés est devenu, depuis quelque temps, un obstacle de taille à l'adaptation dictée par les impératifs écono-

miques. Le lobbying politique exercé dans le but de s'accaparer des rentes, conjugué aux obstacles technologiques et économiques à une adaptation ordonnée, a pour effet de transformer en problèmes politiques litigieux des questions essentiellement économiques à l'origine. Les mesures de protection disponibles et les autres formes d'aide directe n'ont pas nécessairement de rapports avec les véritables problèmes d'adaptation. À vrai dire, la protection et les subventions sont l'aboutissement d'un processus politique complexe qui détermine la demande et l'offre de privilèges spéciaux. Les raisons à l'origine des pressions exercées par les groupes d'intérêts désirant se mettre à l'abri des forces du marché sont assez évidentes. Les barrières commerciales et les subventions directes à une industrie prenant la forme de transferts non remboursables signifient une hausse du surplus allant aux producteurs, et la demande de rentes varie inversement avec leur prix, qui correspond aux ressources dépensées en activités de lobbying. La réaction de l'État aux pressions protectionnistes et sa capacité de composer avec celles-ci (ce que l'on pourrait appeler l'offre de protection) sont moins simples à expliquer.

Il ne suffit pas de dire que le gouvernement réagit passivement à ces demandes en vue d'atteindre son objectif premier qui consiste à être réélu, ni que les pouvoirs publics font tout ce qu'ils peuvent pour accorder parcimonieusement cette protection dans le but de maximiser leurs propres intérêts. Plusieurs facteurs interdépendants viennent compliquer le processus. Premièrement, la réaction du gouvernement dépend des traditions

politiques et idéologiques, lesquelles sont influencées par les diverses tendances au sein du parti au pouvoir ou d'une coalition de deux partis. Dans les pays où le principe du libéralisme économique prédomine et où les politiques de l'État favorisent d'emblée une adaptation positive, on a moins tendance à choyer certains secteurs industriels en les mettant à l'abri des forces du marché. Par ailleurs, dans les pays qui ne considèrent pas comme un handicap politique que l'État vienne en aide aux secteurs industriels revendicateurs, les probabilités de faire l'objet de pressions en faveur d'une intervention sont d'autant plus élevées. Lorsqu'on exige l'intervention du gouvernement, le raisonnement préalable est habituellement à l'effet que les initiatives de l'État favorisent une adaptation moins traumatisante que celle résultant du jeu des forces du marché. Ce préjugé favorable aux mesures d'aide gouvernementales, qui est enraciné dans le processus décisionnel politique, a joué un rôle plus important que tout autre facteur dans l'évolution des rapports entre l'industrie et l'État. Par conséquent, une demande de protection amène généralement une réaction rapide et favorable qui se traduit par une offre de protection. Bien que les facteurs déterminants de la capacité d'adaptation soient difficiles à cerner, il ne faut pas oublier que la souplesse à ce niveau dépend, dans une large mesure, de l'orientation d'ensemble des politiques.

Deuxièmement, lorsque le besoin d'adaptation résulte d'un choc <u>interne</u>, des groupes influants de producteurs et de consommateurs à l'intérieur du pays se prononcent ordinairement en faveur du

changement et servent de contrepoids à la coalition des intérêts qui sont menacés. Lorsque la nécessité de s'adapter provient d'un changement du niveau des importations, il est habituellement possible de transférer au moins une partie du fardeau de l'adaptation (et la quasi-totalité de la responsabilité) aux partenaires commerciaux. Il devient alors difficile pour les groupes d'intérêts favorables au changement de faire front commun et d'exercer les pressions requises. Les obstacles au commerce imposent des coûts directs aux consommateurs sous la forme de prix plus élevés; ils imposent aussi des coûts indirects aux industries et aux régions exportatrices par le jeu d'une surévaluation du taux de change, de l'influence négative de la protection en raison des prix plus élevés des facteurs de production et d'autres facteurs d'inefficience dans l'affectation des ressources. Il est bien connu que les intérêts des consommateurs sont trop dispercés pour pouvoir faire contrepoids aux intérêts des éléments favorables à la protection, qui sont généralement très bien organisés. En outre, lorsque les barrières commerciales sont spécifiques à certains secteurs et qu'elles ne s'appliquent pas à la majorité des importations, leurs effets sur les prix peuvent sembler négligeables au niveau <u>individuel</u> comparativement aux effets précis et concentrés qu'ils ont sur les intérêts des producteurs des industries protégées. De même, il est difficile de créer un front commun d'exportateurs opposés à des mesures protectionnistes qui réduiraient indirectement la profitabilité de leurs activités parce que l'effet préjudiciable qu'auraient les mesures de protection spécifiques à certains secteurs sur une entreprise exportatrice

serait marginal ou, du moins, serait perçu comme tel. Dans les pays où le libéralisme économique est à l'honneur, les groupes de consommateurs et d'exportateurs s'en sont remis à l'Etat pour qu'il protège leurs intérêts en regard de ceux de secteurs industriels particuliers.

La menace de représailles internationales et d'autres mesures de rétorsion de la part de partenaires commerciaux constitue l'obstacle le plus efficace aux pressions protectionnistes exercées par divers groupes d'intérêt; toutefois, ces éléments sont généralement absents dans le cas des barrières commerciales négociées. En plus de réduire les risques de litiges internationaux et de rendre inutile le recours au mécanisme de compensation prévu à l'article 19 du GATT, les mesures de restriction négociées visant les exportations peuvent également faciliter la collusion entre entreprises exportatrices et importatrices. Les entreprises des pays exportateurs qui obtiennent le permis d'exportation sont en mesure de s'approprier la rente associée au contingentement et de s'adapter par d'autres moyens, par exemple en améliorant la qualité de leurs produits, en augmentant la valeur ajoutée des exportations et en se mettant à l'abri de la concurrence exercée par de nouveaux producteurs. Cependant, ces mesures d'adaptation ne sont pas sans comporter certains coûts. En règle générale, le fardeau de l'adaptation a tendance à être réparti entre les pays importateurs et les pays exportateurs. Dans ces conditions, les gouvernements des pays importateurs hésitent moins à accorder leur protection.

Finalement, les problèmes d'adaptation sont habituellement abordés uniquement sous l'angle des coûts sans que l'on tienne compte de la "volonté" de s'adapter. Certains pays (et certaines industries) peuvent procéder à une adaptation plus poussée que d'autres en introduisant de nouveaux produits et de nouvelles méthodes de production, incités par un plus grand désir de s'adapter plutôt que par la perspective de coûts moins élevés. Une approche positive à l'adaptation et aux risques qu'elle comporte est ce qui détermine s'il y aura adaptation pour un niveau donné de coûts.

NOTES

1 La volumineuse documentation traitant des barrières commerciales et des distorsions sur le marché intérieur renferme des analyses théoriques du processus et des mesures d'adaptation. Pour un aperçu des développements récents dans ce domaine, le lecteur est prié de consulter les travaux de Magee (1973), Corden (1974), Mayer (1974), Lapan (1976), Mussa (1978 et 1982), Parsons (1980), Leamer (1981), Diamond (1982), Neary (1982), Flam, Persson et Svensson (1983), et Harris, Lewis et Purvis (1984).

2 Les imperfections du marché surviennent habituellement lorsque les prix des biens et des facteurs ne reflètent pas leur rareté véritable et leur produit marginal réel dans des utilisations optimales. L'intervention de l'État vise alors à rétablir l'équilibre entre les valeurs privées et les valeurs sociales.

3 Voir Marvel et Ray (1983).

4 Pour de plus amples détails, voir Hazledine (1981).

5 La spécialisation intra-industrielle donne fréquemment lieu à des échanges de produits similaires dans les deux sens. Toutefois, le commerce intra-industriel n'est pas absolument indispensable pour qu'il y ait une adaptation intra-industrielle du genre de celle qui est illustrée à la figure 2. En autant que l'ensemble du marché intérieur de toutes les variétés de biens produits par une industrie (x_i, x_j ... x_n/x) se subdivise en sous-marchés pour des x_{js} particuliers répartis entre producteurs intérieurs et étrangers, toutes les propriétés de la spécialisation intra-industrielle restent valides. Tout commerce à deux sens est donc un phénomène indépendant.

6 Pour des résultats empiriques, voir notamment Williamson et Bottrill (1971), Verdoorn et Schwartz (1972), Prewo (1974), Truman (1975) et Owen (1976).

7 Pour une analyse plus rigoureuse, voir Mussa (1982).

8 Le segment EF correspond à la mesure de variation équivalente de la perte de bien-être au point A par rapport à l'équilibre à long terme au point B, calculée en fonction du bien y. Une partie de cette perte "sociale" est inévitable si elle résulte de contraintes d'ordre technique, comme la natue particulière de certains facteurs.

9 Voir, par exemple, Baldwin et Mutti (1973).

10 Pour une analyse plus complète, voir Parsons (1980).

11 Voir, par exemple, Eaton et Grossman (1985) et Staiger et Tabellini (1987).

12 Les différences au niveau de l'incidence sur l'économie intérieure d'autres obstacles au commerce sont bien connues et nous ne les aborderons pas ici.

13 La substitution de facteurs suivant la mise en place d'un obstacle au commerce concorde avec le théorème de Stolper et Samuelson : un obstacle au commerce fait augmenter les salaires par rapport aux rentes dans une industrie à coefficient élevé de main-d'oeuvre, ce qui incite les entreprises à substituer le capital à la main-d'oeuvre.

14 Les subventions à la production, comme les barrières commerciales, faussent les prix des facteurs de production et entraînent un transfert de ressources productives vers les industries subventionnées ou empêchent qu'elles en sortent. Tout comme un tarif, la subvention modifie la rémunération relative des facteurs de production. Les consommateurs continuent d'acheter aux prix mondiaux, mais ils subissent une perte en raison des effets de revenu attribuables aux changements qui surviennent dans la composition de la production, bien que cette perte soit inférieure à ce qu'elle serait dans le cas d'une barrière commerciale. L'effet d'une subvention (des facteurs) sur les coûts unitaires est identique à l'effet d'une hausse du prix relatif du bien en question. Par conséquent, l'effet d'une subvention liée aux facteurs sur le ratio salaires/rentes et, partant, sur l'utilisation relative des facteurs dans l'industrie subventionnée est semblable à l'effet d'une subvention à la production et d'un obstacle au commerce. Par exemple, une subvention du coût en capital dans une industrie à coefficient de main-d'oeuvre élevé a pour effet d'abaisser le coût du capital par rapport au coût de la main-d'oeuvre dans cette industrie. La hausse effective du ratio salaires/rentes a tendance à faire augmenter le coefficient de capital dans le secteur subventionné. Les subventions à la main-d'oeuvre dans une industrie à coefficient élevé de main-d'oeuvre fait diminuer le ratio salaires/rentes, mais le ratio capital/main-d'oeuvre continue de s'accroître, parce que [comme l'a montré Neary (1978)] l'effet Stolper-Samuelson -- qui a tendance à faire augmenter le ratio salaires/rentes -- est plus important que l'effet de la subvention.

15 L'aide axée sur les facteurs entraîne des distorsions au sein des marchés de ces facteurs. Le capital et la main-d'oeuvre sont attirés vers le secteur subventionné et l'économie

fonctionne le long d'une courbe des contrats moins efficiente et "à l'intérieur" de sa surface de transformation à long terme. Par conséquent, la valeur du revenu national est inférieure à ce qu'elle pourrait être.

16 Pour de plus amples détails, voir Neary (1978).

17 Pour une analyse des politiques d'adaptation "improvisées", voir Harris, Lewis et Purvis (1984).

18 Voir Hillman (1977) et Wood (1974).

2 LES OBSTACLES AU COMMERCE ET L'ADAPTATION

Les obstacles au commerce ont été, de loin, les plus importants instruments de politique utilisés dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure au Canada, bien qu'ils aient varié de l'une à l'autre en ce qui a trait à la forme et la transparence. Dans le textile et le vêtement, la limitation (volontaire) négociée des exportations a été le principal mécanisme de restriction du commerce, mais ce sont les mesures de contingentement global des importations qui ont prédominé dans l'industrie de la chaussure. Ces diverses mesures sont venues se greffer aux droits de douane statutaires qui, en dépit des réductions progressives négociées lors du Kennedy Round et du Tokyo Round, restent plus élevés que le tarif moyen en vigueur dans l'ensemble du secteur manufacturier. Le présent chapitre vise à analyser les répercussions des barrières commerciales sur le processus d'adaptation dans ces trois industries, notamment du point de vue des différences dans leur structure économique et commerciale.

Tous les obstacles au commerce ont pour but de limiter l'offre étrangère sur le marché d'un produit particulier. La diminution des importations fait augmenter les prix intérieurs et, selon l'élasticité-prix, fait baisser la demande sur le marché intérieur. On présume que l'industrie bénéficie à la fois de

l'augmentation du prix intérieur, qui améliore la profitabilité des entreprises, et d'un accroissement de sa part de marché par rapport aux importations. Le changement dans les parts de marché ne peut, toutefois, être simplement déduit de l'importance des obstacles au commerce; il est aussi nécessaire de faire d'autres hypothèses quant à la structure du marché de l'industrie. La hausse des prix engendrée par les mesures de protection permet aux producteurs marginaux, qui ne pouvaient soutenir la concurrence des prix mondiaux, de rester dans l'industrie, et elle accroît la marge bénéficiaire des producteurs infra-marginaux dont les coûts sont plus faibles. Combinés, les deux facteurs entraînent une augmentation de la part de la demande intérieure qui revient à l'industrie nationale. Ces effets se produisent généralement lorsque les barrières commerciales prennent la forme de droits de douane et de contingentements. Par contre, la limitation volontaire des exportations et les autres mesures concertées de commercialisation provoquent des changements complexes au niveau de l'offre étrangère qui atténuent, en partie du moins, les effets recherchés et qui influent sur le processus d'adaptation subséquente dans l'industrie. Les trois types de changement au niveau de l'offre étrangère qui présentent le plus d'intérêt pour les fins de la présente étude sont : a) les changements en ce qui a trait au pays de provenance des importations, b) les changements dans la composition des importations, et c) les variations au niveau de la qualité ou de la valeur ajoutée des produits d'importation contingentés. Ces trois types de changements ont eu des conséquences importantes sur les industries canadiennes du

textile et du vêtement, lesquelles ont souvent fait l'objet de limitations volontaires des exportations. Le contingentement global des importations, comme dans le cas des chaussures, n'entraîne généralement pas de tels déplacements, bien que l'on présume une variation subséquente de la "qualité" des produits importés.

Les entraves au commerce du textile et du vêtement ont trois autres conséquences défavorables. Premièrement, les barrières commerciales dans l'industrie du textile provoquent le remplacement des filés et tissus en fibres naturelles par ceux qui sont fabriqués à partir de matières synthétiques. Deuxièmement, parce que les secteurs du textile et du vêtement englobent une gamme de produits variés (filés, tissus, vêtements) qui sont à des degrés de transformation différents, les obstacles au commerce d'une catégorie de produits se répercutent inévitablement sur une autre. Troisièmement, différentes entreprises du secteur entretiennent des rapports bilatéraux où elles sont tantôt fournisseurs des matières premières et tantôt consommatrices des produits d'une autre. Cette interdépendance verticale des producteurs, à diverses étapes, est un élément important pour bien comprendre le système de protection et son évolution. Elle contribue aussi à expliquer les stratégies d'adaptation des entreprises, puisque l'existence (ou non) d'une source d'approvisionnement en matières premières sur le marché et le prix de ces dernières par rapport à celui des produits d'importation concurrents sont des facteurs

qui jouent un rôle important dans la détermination des coûts et la compétitivité.

Les obstacles au commerce du textile et du vêtement

Les mesures de limitation négociée des exportations existent déjà depuis fort longtemps dans les industries du textile et du vêtement au Canada[1]. Le Canada est un des pays signataires de l'Accord à court terme négocié en 1961 et de l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton, qui a été en vigueur de 1962 à la fin de 1973. L'Accord à long terme visait surtout les textiles de coton en provenance du Japon. Alors qu'il a eu pour effet de limiter les importations de textiles de coton japonais, il n'a pas empêché la croissance continue des importations en provenance des autres pays. Outre la disposition de l'Accord prévoyant automatiquement une modeste croissance des importations à chaque année, trois autres facteurs ont eu un effet déterminant sur l'évolution subséquente des échanges commerciaux. En premier lieu, la chute des importations de produits japonais a été plus que compensée par la croissance rapide et remarquable des importations en provenance de pays qui n'étaient pas encore parties à l'accord de restriction, notamment Hong Kong et Taiwan. Deuxièmement, le remplacement du coton par des fibres synthétiques, qui a été favorisé entre autres par l'expansion de l'industrie de la pétrochimie à l'échelle mondiale, explique la plus grande partie de l'accroissement des importations. Troisièmement, les exportateurs exclus des marchés de

filés et de tissus ont cherché à opérer de plus en plus sur le marché d'exportation des vêtements parce que celles-ci n'étaient pas assujetties à des mesures de restriction. Par la suite, les barrières au commerce du textile et du vêtement ont pris la forme d'une succession de mesures ponctuelles visant à supprimer les échappatoires imprévues résultant des obstacles discriminatoires mis en place.

Le premier Arrangement multifibres (AMF), négocié en janvier 1974 pour une période initiale de quatre ans, a eu pour effet d'étendre aux textiles et aux vêtements de laine et de fibres synthétiques les mesures de restriction des exportations. Puisque les contingentements prévus dans l'AMF étaient déterminés en fonction des niveaux d'importation antérieurs, l'AMF renfermait une incitation implicite à maintenir les importations courantes aux plus hauts niveaux possibles. Il n'est dont pas étonnant qu'il y ait eu un accroissement soudain des importations de vêtements en provenance des pays "à faibles salaires", tandis que les importations de textiles ont affiché une croissance plus constante. Cette hausse subite, mais néanmoins prévisible, a mené à l'imposition d'un contingent global en vertu de l'article 19 du GATT, applicable à la presque totalité des importations de vêtements de toute provenance. Ce contingent global, qui correspondait à environ 90 % des niveaux réels d'importation en 1975, est resté en vigueur jusqu'à la fin de 1978.

Lors du renouvellement de l'accord en 1977, un plus grand nombre de pays et de produits ont été assujettis aux dispositions de l'AMF II, dans le but de remédier au déplacement des échanges et à la substitution des produits, dorénavant érigés en un système commercial bien défini. Les déplacements de flux commerciaux dépendent, en particulier, de la facilité avec laquelle les producteurs peuvent entrer sur un marché ou en sortir, en réaction aux écarts de coûts créés par des restrictions quantitatives discriminatoires. Dans le secteur du textile et du vêtement, où les coûts variables représentent la majeure partie des coûts de production et où les coûts irrécupérables ne sont pas suffisamment élevés pour prévenir l'entrée de nouveaux fabricants, le déplacement des échanges a favorisé le recours à de nouvelles sources d'approvisionnement dans les pays non soumis aux restrictions. Cet effet est souvent considéré comme un avantage secondaire de l'AMF pour les pays fournisseurs d'importance secondaire. Les restrictions discriminatoires à l'égard des fournisseurs établis ont rapidement été contournées par l'apparition de nouvelles sources d'approvisionnement, sans variation importante de la part du marché occupée par l'industrie nationale, en dépit de la probabilité que les restrictions soient également imposées aux nouveaux fournisseurs. De même, des facteurs d'incitation systématiques ont été créés, amenant une évolution de la composition des importations vers des produits non contingentés ou pour lesquels les restrictions étaient moins sévères.

On a tenté de restreindre les déplacements de flux commerciaux et la substitution des produits en étendant l'application de l'AMF à plus de pays et de produits par le resserrement progressif de certaines dispositions, notamment la clause de "dérogation raisonnable" et la clause visant à prévenir les hausses subites des importations. En vertu de la clause de dérogation raisonnable de l'AMF II, les taux de croissance et les autres mesures de flexibilité prévues dans les dispositions de l'accord (report, utilisation anticipée et transfert de contingent) pouvaient être abaissés à un niveau inférieur à ceux stipulés dans le Protocole ou complètement supprimés, si le pays d'importation jugeait qu'il y avait préjudice grave ou menace de préjudice pour un secteur particulièrement sensible. La clause similaire contenue dans l'AMF III, négocié en 1981, a aboli les niveaux d'importation garantis en fonction d'une année de base pour les produits "sensibles" et n'a permis qu'une modeste croissance des importations d'autres produits. Au fil des renouvellements successifs de l'AMF, le système de restriction discriminatoire des importations a été étendu à la plupart des pays fournisseurs n'appartenant pas à l'OCDE et à presque toutes les catégories de produits. L'AMF IV a été renégocié durant l'été de 1986 et, dans l'optique d'un resserrement progressif des dispositions, la soie, les fibres de ramie et les vêtements fabriqués à partir de ces produits sont maintenant aussi assujettis à des restrictions.

De 1960 à 1975, les diverses restrictions à l'exportation qui ont été négociées visaient surtout les filés et tissus mais,

depuis 1976, elles portent principalement sur les vêtements. En 1983, seulement 7 % des importations canadiennes de produits textiles faisaient l'objet d'accords bilatéraux, comparativement à 75 % des importations de vêtements. Les données sur les importations sont présentées dans les tableaux 15 à 19, tantis que celles qui se rapportent aux importations de produits textiles et de vêtements figurent aux tableaux 23, 24 et 25. Contrairement à celle qui se rapporte aux vêtements, les mesures de protection visant les importations de produits textiles touchent surtout quelques grands pays exportateurs, notamment Hong Kong, la Corée du Sud, Taiwan, la Pologne et, dans une moins grande mesure, certains pays membres de l'ANASE. En 1984, 51 % des importations totales de produits textiles de première transformation provenaient des États-Unis et étaient seulement assujetties au tarif NPF. Cependant, les importations en provenance des pays à faibles coûts, surtout les filés de coton et de polyester, n'ont cessé de croître depuis 1975. Dans ce secteur, le Canada importe principalement des fibres synthétiques (CAE 183) qui représentaient plus de la moitié des importations globales en 1983. Le Canada est aussi un gros exportateur de fibres synthétiques, lesquelles représentaient 56 % des exportations de produits textiles en 1983.

Plusieurs sources de données convergentes mettent en relief l'accroissement progressif du niveau et de l'étendue des restrictions applicables aux importations de vêtements depuis la négociation du premier AMF, en 1973. D'abord, comme le montre le tableau 57, un nombre croissant de pays et de catégories de

produits ont été assujettis aux dispositions des AMF successivement négociés. Les restrictions se sont accentuées davantage dans le cas des vêtements, surtout au cours de l'intervalle entre l'AMF I et l'AMF II, et visaient en principe à contrecarrer le déplacement des flux d'échange vers des pays non soumis aux restrictions au fur et à mesure que s'intensifiaient ces dernières à l'endroit des principaux pays fournisseurs. Toutefois, les renseignements disponibles ne permettent pas de déterminer si la limitation des importations de certains produits est surtout attribuable au contingentement bilatéral et aux dispositions d'assouplissement plutôt qu'à l'évolution de la demande et à d'autres facteurs.

Une façon d'avoir plus de précision sur ce point est d'évaluer dans quelle mesure ont changé avec le temps les restrictions à l'importation de certains produits et le volume des importations de ces produits non assujettis à des mesures de limitation. Ce calcul est évidemment fondé sur l'hypothèse que, si la plupart des seuils-limites ont été atteints, les importations auraient été plus importantes en l'absence de restrictions. De nombreuses simulations effectuées en regard des restrictions imposées à des sous-catégories de produits révèlent que le degré d'utilisation des contingents imposés par le Canada aux grands pays exportateurs s'est accru de façon marquée entre 1978 et 1981, soit au cours de la durée de l'AMF II, et qu'il est resté constamment élevé depuis. L'effet restrictif des contingents est le plus évident dans le cas des vêtements de dessus pour l'hiver, des chemises pour hommes et

des complets pour hommes. C'est dans ces catégories que semble s'être produite la plus grande "flambée" des importations. Le degré d'utilisation des mesures de limitation volontaire des exportations, c'est-à-dire le rapport entre les exportations réelles et les seuils de restriction, était nettement plus faible chez les fournisseurs de moindre importance. En principe, les exportations de ces derniers pouvaient donc augmenter librement et les mesures de contingentement bilatéral ne semblent pas avoir joué. De 1979 à 1983, les taux d'utilisation des contingents (voir le tableau 31) dans le secteur des textiles ne font pas ressortir de tendance claire. Dans le cas des filés et des tissus -- les deux principales catégories d'importation -- les niveaux d'utilisation ont en fait enregistré une baisse. Enfin, le rapport entre les importations contingentées et les importations totales de vêtements au Canada a augmenté, passant en moyenne de 69 % durant la période 1974-1977 à 84 % entre 1978 et 1981. Au cours de la période entre la conclusion de l'AMF II et celle de l'AMF III, ce rapport a enregistré une faible augmentation, passant de 84 % à 86,5 %[2].

La substitution entre pays fournisseurs qu'encourage implicitement l'AMF n'a pas fait varier beaucoup la part du marché occupée par l'industrie textile canadienne, mais il serait faux de croire que les barrières commerciales n'ont pas réduit les importations globales. Dans l'ensemble du secteur du textile, le taux de pénétration des importations s'est accru de 8 % entre 1971 et 1982, tandis que, dans le secteur du vêtement, il a augmenté de

17 % entre 1975 et 1984. Toutefois, les ententes sur la limitation volontaire des exportations ont eu des retombées inégales et fortuites sur différents produits. Dans l'ensemble du secteur visé par les mesures de protection, la sévérité des restrictions a varié considérablement selon les produits. En conséquence, les effets de ces mesures semblent surtout s'être fait sentir au niveau de la composition (plutôt que du volume) des importations. Le taux de pénétration des importations dans les diverses sous-catégories de produits affiche une variance élevée autour de la moyenne, comme l'indiquent les données des tableaux 27, 28 et 29. Entre 1971 et 1982, le ratio des importations de produits textiles variait de 468 % (CAE 1870, sacs de coton, de jute et de grosse toile) à -68 % (CAE 1852, produit en feutre pressé). La part du marché occupée par l'industrie canadienne semble avoir beaucoup augmenté seulement dans le cas des produits en feutre (CAE 1852), des filés et tissus de coton (CAE 1810) et des tapis (CAE 1860). Le contingentement des importations de vêtements n'a pas fait croître la part de marché des producteurs canadiens dans aucun des grands groupes de produits. De 1975 à 1984, le taux de pénétration des importations a varié d'un minimum de 3 % (pour les pantalons, shorts et salopettes) à un maximum de 79 % pour les vêtements d'extérieur (voir le tableau 29).

La protection et les prix

Même s'il n'y a pas eu de variation notable dans les parts de marché, les producteurs canadiens ont néanmoins été avantagés par

des hausses des prix des importations supérieures à ce qui se serait produit dans un marché non contingenté. La suppression progressive des "échappatoires" liées aux possibilités de déplacement des flux commerciaux, au fil des négociations des AMF successifs, a accentué les pressions à la hausse sur les prix des produits importés parce que les coûts de production moyens des sources d'importation soumises à des restrictions moins sévères sont généralement plus élevés que ceux des sources d'importation contingentées. Une analyse des indices de valeur unitaire des importations indique que l'écart entre les prix intérieurs et les prix mondiaux des vêtements est attribuable, en grande partie, aux différences dans le prix de l'offre entre les sources d'importation contingentées plus sévèrement et celles qui sont soumises à des mesures moins restrictives. L'indice des prix des importations semble avoir augmenté le plus dans le cas des produits pour lesquels les taux d'utilisation des contingents accordés aux producteurs à faibles coûts ont été les plus élevés[3]. Les changements dans la composition des importations ont aussi contribué à faire croître le prix de ces dernières, en raison de la fluctuation des prix relatifs des produits contingentés. La substitution des produits qui est survenue laisse croire que les prix n'ont pas augmenté de façon proportionnelle dans toutes les sous-catégories de produits. Ce phénomène est particulièrement marqué dans l'industrie du vêtement, où les pays assujettis aux plus fortes restrictions se sont lancés dans les produits haut de gamme et ont laissé le marché des produits de moindre valeur aux nouveaux arrivants ou aux producteurs situés sur le marché intérieur, pour

lesquels les coûts de production sont plus élevés. La combinaison de ce déplacement et de l'offre réduite a pour effet d'entraîner une hausse proportionnellement plus forte des prix des produits de qualité inférieure par rapport aux produits de qualité supérieure. En conséquence de cette progression relative des prix, la protection de l'industrie canadienne du vêtement a été plus coûteuse pour les ménages à faible revenu que pour les ménages à revenu élevé[4].

La substitution de produits décrite ci-dessus, c'est-à-dire le remplacement de produits sévèrement contingentés par d'autres qui sont soumis à des mesures moins restrictives, s'est accompagnée de changements d'une autre nature dans la composition des importations. Etant donné que le contingentement des importations repose normalement sur la quantité, les producteurs étrangers ont systématiquement tendance à substituer des produits à plus forte valeur ajoutée à ceux de moindre valeur et des produits dont la demande est moins élastique à ceux dont l'élasticité est plus élevée. Cette substitution est facilitée par le fait que le droit ad valorem équivalant à une restriction volontaire des exportations est plus faible dans le cas d'un produit à prix élevé comparativement à un produit dont le prix est plus bas[5]. Les exportateurs de produits à valeur ajoutée élevée sont aussi incités à hausser leurs prix à des niveaux supérieurs aux prix concurrentiels, parce que l'élasticité de la demande de l'entreprise est plus faible.

En l'absence d'un monopsone, les prix intérieurs des produits importés seront généralement majorés de la pleine valeur des droits de douane ou de la valeur équivalente des mesures non tarifaires appliquées. Par contre, les prix des produits canadiens concurrents pourront enregistrer (ou non) une augmentation proportionnelle à celle des prix des produits importés, selon la mesure dans laquelle ils peuvent se substituer les uns aux autres. Pour un niveau d'interchangeabilité donné, les prix des produits canadiens n'augmenteront que si l'industrie canadienne peut remplacer les importations sans attirer de nouveaux producteurs sur le marché. Dans des industries hautement concurrentielles, comme celles du vêtement et de la chaussure, tout mouvement à la hausse des prix intérieurs résultant de la protection tarifaire sera de courte durée, parce que l'arrivée de nouveaux producteurs influera à la baisse sur les prix. Par conséquent, les prix des produits intérieurs augmenteront probablement de concert avec les prix des produits importés mais cette augmentation sera plus modérée.

Une analyse détaillée des prix de vente aux niveaux du fabricant, du gros et du détail permet de faire les observations générales que voici. De 1976 à 1979, le prix de vente des vêtements, en particulier des vêtements pour hommes, a généralement augmenté plus lentement que le prix moyen de l'ensemble des produits manufacturés[6]. Le prix de vente au niveau du fabricant était également plus faible que le prix de gros dans l'ensemble de l'industrie du vêtement, y compris les importations. La hausse de

prix enregistrée semble attribuable, en bonne partie, à l'augmentation du prix des facteurs en raison de la protection des filés, tissus et autres facteurs de production. Depuis 1983, les prix de vente dans l'industrie ont augmenté, en moyenne, de 5,5 % par année[7]. Enfin, de 1980 à 1984, l'indice des prix à la consommation pour les vêtements a progressé plus lentement que l'indice global et que celui des biens non durables. Il n'y a évidemment aucune raison pour que, en période d'inflation, les prix de tous les biens augmentent dans la même proportion par rapport aux prix de l'année de référence. En fait, une augmentation générale des prix est toujours accompagnée de variations dans les prix relatifs des divers biens, puisque certains prix s'accroissent à un rythme plus rapide que d'autres. Il est donc faux de supposer qu'une plus faible hausse relative du prix de détail des vêtements signifie que les mesures de protection ont eu peu d'influence.

Dans l'industrie textile, les prix ont évolué de manière très différente. De 1976 à 1979, les prix de vente de tous les produits textiles, et notamment des filés, ont augmenté à un rythme comparable aux prix des produits importés[8]. Dans l'industrie textile, contrairement à celles du vêtement et de la chaussure, les producteurs canadiens ont pu tirer pleinement partie de la protection tarifaire et des autres obstacles au commerce dans leur stratégie de prix, en partie parce que la concentration dans ce secteur est plus grande.

L'évolution des prix dans l'industrie de la chaussure est étroitement comparable à celle observée dans l'industrie du vêtement. De 1977 à 1983, le prix de vente dans l'industrie semble avoir augmenté beaucoup moins rapidement que le prix des produits importés, tel que mesuré par l'indice des prix de gros. D'après les estimations de Hazledine (1981), les prix des produits intérieurs n'ont même pas progressé aussi rapidement que le prix du principal facteur de production de cette industrie, le cuir, entre 1976 et 1979. Toutefois, durant la période de deux ans allant de 1978 à 1980, les prix de vente dans l'industrie ont augmenté plus rapidement que les prix des importations. De 1980 à 1984, les prix des produits intérieurs et importés semblent avoir progressé au même rythme[9].

La hausse des prix des chaussures importées a été modérée, dans une certaine mesure, par les conséquences de l'évolution du marché vers des chaussures à plus faible valeur unitaire, dont la part des importations s'est accrue. Dans l'industrie de la chaussure, les changements au niveau de la qualité des importations ont eu, sur les prix et les quantités, un effet contraire à celui observé dans l'industrie du vêtement où il y a eu une amélioration généralisée et constante de la qualité des importations.

Les obstacles au commerce dans l'industrie de la chaussure

Dans l'industrie de la chaussure, les barrières commerciales, et la structure du commerce elle-même, présentent des caractéris-

tiques très distinctes. En 1977, la majorité des importations de chaussures ont été assujetties à des contingents globaux non discriminatoires destinés à limiter la quantité totale importée à 32,5 millions de paires par année. A l'origine, les contingents ne pouvaient être transférés d'un produit à un autre. En 1981, le régime de contingentement a été prolongé pour une période de trois ans. Lors de ce renouvellement, les mesures de contingentement ont été étendues pour la première fois aux chaussures en grosse toile et en caoutchouc, mais elles ont été supprimées pour les chaussures en cuir, les autorités ayant jugé que les producteurs canadiens dans ce segment de l'industrie étaient capables de concurrencer les importations de chaussures en cuir qui provenaient surtout de pays industrialisés. Toutefois, l'affaiblissement de la demande pour les chaussures en cuir, en 1982, a entraîné le rétablissement des contingents en juillet de la même année. Lors du prolongement des contingents en 1981, on a également procédé à un assouplissement des règles en augmentant les quantités contingentées et en permettant les transferts entre catégories de produits. Les contingents ont par la suite été reconduits à nouveau, jusqu'en mars 1986, année de la fermeture de l'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI). Au cours de l'automne de 1986, le contingentement des chaussures pour hommes et garçons a été supprimé et l'on a autorisé un taux annuel de croissance de 6 % pour les importations contingentées de chaussures pour dames.

Jusqu'en 1975, le Canada imposait, sur les importations de chaussures, à la fois un droit ad valorem et une surtaxe servant à accroître leur valeur c.a.f. aux fins de la douane. Cette dernière mesure a été abandonnée après l'introduction du système d'établissement de la valeur en douane du GATT, fondé sur le prix de transaction du produit. La majorité des importations de chaussures au Canada (environ 90 % selon la valeur, en 1983) sont frappées d'un droit NPF de 23,4 %, le reste étant assujetti à un droit tarifaire général de 40 %. Le tarif de préférence générale (TPG) applicable aux pays industrialisés a été supprimé en 1976.

Les restrictions quantitatives actuelles touchant les chaussures pour dames s'appliquent également à certains produits intermédiaires dont le cuir et les empeignes en matières autres que le cuir au-delà d'un stade de fabrication donné. L'accroissement annuel de 6 % des quantités contingentées est alloué principalement aux fabricants canadiens plutôt qu'aux importateurs, de sorte que les fabricants peuvent maintenant importer une plus grande quantité d'empeignes; puisque les semelles représentent près de la moitié du coût des chaussures finies, cette nouvelle politique d'attribution des contingents devrait entraîner une baisse significative des coûts[10].

La concurrence semble particulièrement vive dans la catégorie des chaussures pour dames, ainsi que dans celle des chaussures spéciales, notamment les bottes de ski, les chaussures de sport et les patins à glace et à roulettes (voir les tableaux 30 et 32).

Ces deux catégories de chaussures représentent, de loin, la plus grande part des importations totales, du point de vue tant du volume que de la valeur. La vulnérabilité du marché canadien aux importations de chaussures pour dames est mise en relief par le fait que, des cinq grandes catégories de produits, c'est la seule dont la part en pourcentage des importations totales s'est accrue entre 1981 et 1984. Cet accroissement est attribuable, en bonne partie, aux chaussures en matières autres que le cuir, notamment aux chaussures en matière plastique moulée par injection. Dans la catégorie des chaussures spéciales, la plus forte croissance des importations depuis 1970 a été enregistrée par les chaussures de sport, tandis que les importations de patins ont diminué rapidement depuis 1980.

Sur le plan de la quantité, les importations canadiennes de chaussures proviennent principalement de Taiwan, qui fournit 33 % des importations totales, de la Corée du Sud (21 %) et de l'Italie (11 %). Les données sur les importations figurent aux tableaux 20, 21 et 22, tandis que celles qui se rapportent aux exportations de chaussures apparaissent au tableau 26. La répartition des importations est quelque peu différente lorsqu'elle est établie en fonction de la valeur. La plus grande part des importations passe à l'Italie (26 %), suivie de Taiwan (23 %) et de la Corée du Sud (17 %). Les chaussures importées de Taiwan et de la Corée du Sud sont surtout fabriquées en matières autres que le cuir, tandis que celles provenant de l'Italie sont exclusivement en cuir. Le Brésil, qui fournit 9 % des importations totales en valeur, est le

seul pays en développement qui exporte au Canada des quantités importantes de chaussures en cuir. Depuis l'imposition de restrictions quantitatives en 1977, les parts des différents pays dans l'ensemble des importations sont restées remarquablement stables, les seules exceptions étant Taiwan et la Corée du Sud dont les parts relatives se sont accrues, en bonne partie, au détriment des producteurs des pays en développement[11].

Dans l'industrie de la chaussure, le régime de contingentement a eu un effet plus prévisible sur la part de marché détenue par les fabricants canadiens. Le taux de pénétration des importations totales de chaussures, indiqué au tableau 30, est demeuré relativement stable entre 1977 et 1984, affichant une hausse de 3 points de pourcentage seulement. La part du marché occupée par les producteurs canadiens n'a enregistré une hausse importante (33 % entre 1977 et 1984) que dans la catégorie des pantoufles et chaussures d'intérieur à faibles prix.

L'évaluation globale des obstacles au commerce

L'évolution des obstacles au commerce dans les industries du textile et du vêtement fournit un exemple classique de l'imposition de nouvelles restrictions de portée plus étendue, pour contrecarrer les distorsions "secondaires" résultant des restrictions précédemment appliquées. En dépit de son caractère de plus en plus restrictif, l'AMF n'a pas réussi à susciter une augmentation marquée de la part du marché occupée par les

producteurs canadiens. Toutefois, on a enregistré, dans l'industrie textile, une importante substitution de produits par suite des changements dans les prix relatifs causés par l'AMF, et dont l'effet a été de réorienter la production intérieure vers une gamme plus spécialisée. Dans la catégorie des tissus en fibres synthétiques, le plus important segment de la production canadienne de textiles, la part du marché occupée par les producteurs canadiens est restée remarquablement stable depuis 1978. Dans l'industrie du vêtement, la part des fabricants canadiens n'a cessé de diminuer au profit des importations, en dépit de la protection accordée par le biais de l'AMF. Ce phénomène constitue peut-être la preuve la plus manifeste de l'absence de compétitivité à long terme dans cette industrie -- problème auquel on ne peut espérer remédier même avec les restrictions commerciales les plus absurdes. En outre, les mécanismes de protection incorporés à l'AMF n'ont pas incité les producteurs canadiens à choisir les segments du marché où ils possédaient les avantages relatifs les plus importants ni à y concentrer leurs efforts.

En revanche, la protection de l'industrie canadienne de la chaussure a évolué de façon beaucoup moins tumultueuse en raison de l'effet conjugué de plusieurs facteurs se renforçant les uns les autres. En premier lieu, les organismes chargés de réglementer les importations de chaussures avaient d'abord fait une évaluation plus réaliste des points faibles et des possibilités de l'industrie. L'effet et les coûts du contingentement avaient été

analysés dans un contexte économique plus vaste qui englobait l'évolution des conditions du commerce international. Pour déterminer l'importance du "préjudice grave" imputable aux importations et la relation de cause à effet entre les deux, le Tribunal canadien des importations s'est appuyé sur des principes plus précis que ceux qui sont à la base des mécanismes de protection des industries du textile et du vêtement. Deuxièmement, la nature des mesures de protection, par exemple le contingentement global, a permis d'éviter de nombreux problèmes inhérents aux modalités de restriction bilatérales des exportations, dont le moindre n'est pas qu'elles confèrent une précieuse rente aux producteurs étrangers en créant une rareté artificielle et qu'elles augmentent le coût global de la protection au sein de l'économie[12]. Troisièmement, les mesures spéciales de protection devaient être éliminées progressivement suivant les dispositions du GATT en matière de contrôle périodique et l'obligation de verser une indemnité si ces mesures devaient rester en vigueur pour une période indéfinie. Enfin, la politique de protection était suffisamment souple pour permettre aux producteurs canadiens de bien s'adapter à la concurrence des importations. Les politiques de protection et les mesures complémentaires d'aide directe (que nous abordons dans les chapitres ultérieurs) ont joué un rôle déterminant dans l'adaptation des producteurs canadiens qui ont concentré leurs efforts dans les segments du marché où ils étaient les plus compétitifs.

Les coûts économiques des obstacles au commerce

Dans une industrie de biens de consommation finale, comme celle des vêtements, les obstacles au commerce ont deux types de coûts économiques : a) les pertes de bien-être résultant des distorsions dans la consommation qui se produisent lorsque les prix intérieurs sont supérieurs aux prix du marché non contingenté, et b) les pertes d'efficience provenant de distorsions dans la production lorsque les produits en cause sont fabriqués au pays même à un coût plus élevé en ressources, au lieu d'être importés. Ces pertes découlent tout simplement de l'utilisation de ressources intérieures supplémentaires pour fabriquer les produits protégés. La valeur nette totale de ces pertes est obtenue en soustrayant les transferts, sous forme de recettes perçues par les gouvernements et de subventions implicites aux producteurs nationaux, de la valeur du surplus du consommateur qui est perdue en raison de l'obstacle au commerce. Par conséquent, les pertes économiques au plan de l'efficience et du bien-être sont généralement plus faibles que les coûts aux consommateurs, puisqu'une part importante de ces derniers se retrouve sous la forme de revenus plus élevés pour les producteurs. Lorsque les restrictions frappent également les biens intermédiaires, comme les fibres et les textiles, la structure protectionniste qui en résulte se complique et il devient nécessaire de déterminer les taux de protection effectifs pour établir le coût de la protection de manière plus précise.

De façon générale, les pertes de bien-être pour les consommateurs et les pertes d'efficience dans la production sont plus élevées dans le cas des mesures non tarifaires, comme les restrictions volontaires à l'exportation, que dans celui des droits de douane. Il en est ainsi parce que les restrictions quantitatives, en créant une rareté artificielle, ont un effet à la fois sur les prix et les quantités qui fait augmenter les coûts économiques, tandis que les droits de douane n'ont pas d'effet quantitatif et se répercutent seulement sur les prix. En outre, les restrictions bilatérales, comme celles qui sont négociées dans le cadre de l'AMF, sont à l'origine d'une perte économique supplémentaire parce que la rente associée au contingentement -- la différence entre le prix intérieur et le prix à l'exportation, multipliée par la quantité importée -- revient habituellement à l'exportateur. Cela équivaut à une perte dans les termes d'échange pour l'économie canadienne.

Il n'est pas aussi simple qu'il semble d'estimer, à partir de données réelles, les pertes économiques engendrées par une barrière commerciale. L'importance des pertes d'efficience et de bien-être dépend de l'évolution prévue des prix et de la production intérieure, laquelle est estimée de façon imprécise, au mieux. La part de la rente de contingentement qui échappe à l'économie canadienne dépend des modalités d'administration des accords de restriction et de l'existence d'un "marché" pour les licences d'exportation. Dans un sens plus large, les effets des obstacles au commerce sur les prix et les quantités sont

étroitement influencés par la structure du marché de l'industrie en cause. On ne peut estimer qu'avec une grande marge d'erreur le rôle des facteurs purement intérieurs dans la variation des prix sur le marché intérieur, par exemple, les coûts, l'élasticité de la courbe de demande d'une entreprise, et l'élasticité de substitution des biens concurrents.

Les coûts économiques de la protection peuvent aussi être exprimés en fonction du coût des emplois créés ou "sauvegardés". La protection des emplois est l'une des raisons manifestes de l'imposition, par le Canada, d'obstacles au commerce dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure. Si la production protégée contribue à faire croître l'emploi (ou à l'empêcher de diminuer), le coût réel des emplois en cause peut être déterminé en comparant la hausse de l'emploi avec les coûts économiques nets (c'est-à-dire nets de transferts) des obstacles au commerce. Le coût par emploi "sauvegardé" n'est donc que le rapport entre le coût économique net et les emplois supplémentaires attribuables à la mesure de protection. Dans l'évaluation de l'effet sur l'emploi d'une barrière commerciale, on fait généralement l'hypothèse que le rapport entre la main-d'oeuvre et la production (le coefficient de main-d'oeuvre) demeure inchangé après l'imposition de la mesure de protection. Cette hypothèse est raisonnable à court terme. A long terme, toutefois, lorsque les obstacles au commerce entraînent une amélioration de la productivité qui a pour effet de diminuer la quantité de

main-d'oeuvre requise par unité produite, l'incidence au niveau de l'emploi est donc plus modeste et le coût par emploi, plus élevé.

En dépit de difficultés conceptuelles et des problèmes de mesure considérables qu'elle soulève, l'estimation des coûts de la protection fournit néanmoins une bonne indication des ordres de grandeur en présence. Les deux estimations détaillées des coûts économiques de la protection qui présentent un intérêt pour les fins de notre étude sont celles de Jenkins (1980) et de Hazledine (1981). Les résultats de Hazledine proviennent d'un vaste modèle économétrique dans lequel est clairement spécifiée l'évolution des prix, de la production et des capacités de chacune des industries. Par contre, les estimations de Jenkins sont fondées sur une analyse microéconomique détaillée des prix des importations et des frais liés aux contingents applicables à certaines importations canadiennes en provenance de trois grands pays en développement.

Les estimations de Hazledine en ce qui a trait aux coûts économiques nets de la protection des industries du textile, du vêtement et de la chaussure figurent au tableau 54. Le coût économique annuel de la protection de l'industrie du vêtement [à l'exclusion de la bonneterie (catégorie CAE 2390) qui appartient en réalité à l'industrie textile] est estimé à 49 millions de dollars (de 1978). Ce coût est surtout attribuable à la perte supportée par les consommateurs qui sont incapables d'acheter les vêtements à leur coût d'option. Lorsque nous ajoutons la valeur de la rente des contingents retirée par les exportateurs

étrangers, qui est estimée à près de 52 millions de dollars, le coût net de la protection s'élève à 101 millions de dollars. Le coût correspondant dans l'industrie textile (comprenant la bonneterie) est de 164,8 millions de dollars. Le coût net par emploi sauvegardé dans les industries du vêtement et du textile est donc de 45 000 $ et de 14 877 $, respectivement[13].

Les estimations faites par Jenkins du coût économique de la protection de l'industrie du vêtement sont présentées au tableau 55. Après avoir soustrait les recettes encaissées par le gouvernement fédéral (98,2 millions de dollars) et les transferts aux producteurs canadiens sous la forme d'une augmentation des bénéfices (267,1 millions de dollars), le coût économique net, par année, des droits de douane et des contingents imposés sur les vêtements importés de Hong Kong, de la Corée du Sud et de Taiwan s'élève à 107,5 millions de dollars (aux prix de 1979). La rente associée aux contingents qui se trouve transférée aux fournisseurs étrangers représente environ 38 % de ce coût. Le tableau révèle également que 57 % du coût total estimatif pour les consommateurs sous forme de prix plus élevés représente une subvention de 267,1 millions de dollars aux producteurs canadiens de vêtements. L'analyse de Jenkins montre aussi que le contingentement bilatéral des importations de vêtements s'avère un mécanisme de protection particulièrement inadéquat au plan de l'efficience. Comparativement au coût économique net des droits de douane (20,9 millions de dollars), les coûts attribuables au contingentement bilatéral sont quatre fois plus élevés, soit 86,5 millions de dollars (aux prix

de 1979). Le tableau 56 indique la valeur de la protection (droits de douane et frais liés aux mesures de contingentement) en pourcentage des prix f.a.b. et des prix nets au débarquement. En moyenne, la protection accordée à l'industrie du vêtement a fait croître de 40 à 50 % les prix nets au débarquement au Canada.

Le coût par emploi estimé par Jenkins, soit 35 000 $ environ (en termes de coûts pour les consommateurs, comprenant les transferts, tel qu'indiqué au tableau 7), est beaucoup plus faible que celui estimé par Hazledine. L'écart important entre les deux estimations est entièrement imputable à la différence entre les estimations des deux chercheurs quant au nombre d'emplois sauvegardés grâce aux barrières commerciales, soit 13 500 pour Jenkins et 2 300 pour Hazledine. Cette différence découle à son tour de divergences entre les deux modèles : Jenkins suppose que l'élasticité de substitution entre les importations et les produits canadiens est infinie, tandis que Hazledine suppose que les produits canadiens et importés ne sont qu'imparfaitement interchangeables. Par conséquent, une variation donnée des droits de douane (ou des modalités de limitation volontaire des exportations) donne lieu à une production intérieure plus élevée dans le modèle de Jenkins que dans celui de Hazledine.

Le coût économique net de la protection accordée à l'industrie de la chaussure (voir le tableau 54) est 16,3 millions de dollars, soit environ 3 % de la valeur de la production de l'industrie en 1978. Ce coût correspond à la perte subie par les consommateurs

sous la forme de prix plus élevés (100,9 millions de dollars), moins les recettes du gouvernement fédéral (49,0 millions de dollars) et les bénéfices accrus des fabricants canadiens (35,6 millions de dollars). Si l'on ajoute les coûts économiques du régime de contingentement, le coût total net de la protection de l'industrie de la chaussure s'élève à 46,6 millions de dollars par année (aux prix de 1978). Les estimations du coût par emploi sauvegardé varient de 9 400 $, lorsque la rente liée aux contingents est conservée sous forme de bénéfices par les producteurs, à 26 900 $, si l'on fait l'hypothèse que tous les bénéfices du contingentement sont absorbés par les coûts intérieurs accrus.

En additionnant les coûts de la protection des industries du textile, du vêtement et de la chaussure pour toutes les années où des obstacles au commerce ont été en vigueur, on arrive à un montant considérable. Le coût par emploi sauvegardé, notamment dans l'industrie du vêtement, semble nettement supérieur aux salaires normalement versés dans l'industrie. Les obstacles au commerce, dont les coûts implicites sont très élevés, ne réussissent à protéger qu'un nombre remarquablement restreint d'emplois. Une partie des pertes subies par l'économie canadienne pourrait être recouvrée si l'on versait simplement une subvention directe aux travailleurs, sans barrière commerciale. Enfin, les estimations montrent que le transfert aux producteurs étrangers d'une rente considérable associée aux contingents dans l'industrie du vêtement constitue, implicitement, une forme d'indemnisation de ces fabricants.

Les obstacles au commerce et l'adaptation

Dans les industries qui ont de la difficulté à soutenir la concurrence, les obstacles au commerce sont d'abord et avant tout un moyen de maintenir le statu quo : s'il en résulte une adaptation, elle n'a qu'un caractère incertain. Le "répit" présumé qu'offrent ces mesures de protection est habituellement suffisant pour assurer aux entreprises une existence précaire. Toutefois, lorsqu'un calendrier précis a été fixé pour la suppression progressive des obstacles au commerce, les industries protégées peuvent acquérir une certaine viabilité en réduisant leur taille par l'élimination des entreprises et l'abandon des produits et des procédés non concurrentiels. Les entreprises et les industries s'adaptent à la concurrence des importations de façons très diverses, mais toutes supposent une diminution importante de la taille, soit par une baisse significative de la production ou un resserrement de l'éventail des produits[14]. Les données disponibles laissent à penser qu'il n'y a eu aucune réduction de la taille de l'industrie du textile et de celle du vêtement par le biais d'une baisse de la production, les deux ayant réussi à maintenir leur niveau réel de production, du moins depuis 1976, bien qu'il y ait eu de fortes variations cycliques attribuables à des changements dans la demande[15]. Une contrainte importante à la croissance de la production a été la lente progression de la demande intérieure et des exportations qui s'explique par la hausse des prix sur le marché intérieur par suite de l'imposition d'obstacles au commerce[16]. Les fabricants de textiles, qui ont

maintenu la valeur de leur production en chiffres réels, se sont partiellement adaptés en limitant la gamme de leurs produits, notamment aux fibres synthétiques et aux textiles industriels. Seule l'industrie de la chaussure a enregistré une forte réduction de sa taille, à la fois par une diminution de la production et par un resserrement de la gamme des produits offerts.

Bien que la réduction de la taille d'une industrie n'ait joué qu'un très modeste rôle -- voire aucun -- dans le processus d'adaptation, la protection continue (et l'aide directe de l'État, dont nous traiterons dans les chapitres qui suivent) a entraîné d'importants changements dans les investissements, surtout dans les usines de textiles mais aussi, à des degrés divers, dans les entreprises de fabrication de vêtements et de chaussures. Pour s'adapter, les entreprises ont mis en œuvre des stratégies de restructuration axées sur les investissements, l'adoption de procédés à coefficient élevé de capital, l'accroissement de la productivité de la main-d'oeuvre et une plus forte concentration du pouvoir commercial par les biais de fusions et d'acquisitions. Les politiques gouvernementales ont activement favorisé ce processus de restructuration, à la fois par des mesures de protection renforcées et la prestation directe de subventions. On peut douter que les mesures de restructuration appliquées aient engendré une baisse appréciable des coûts moyens de production en raison du coût élevé des investissements initiaux. Il est clair que ce genre d'adaptation, à caractère défensif, diffère beaucoup d'une adaptation axée sur le retrait des ressources de l'industrie

visée. Il ne s'agit donc pas de savoir si l'adaptation a été lente, mais plutôt si elle a pris une orientation susceptible d'accroître la probabilité que les industries du textile, du vêtement et de la chaussure soient viables sans protection importante.

Il importe de signaler une des conséquences de la protection dans le secteur du textile, à savoir les répercussions intersectorielles des barrières commerciales. La protection accordée aux fibres et tissus influe sur la compétitivité de l'industrie du vêtement, laquelle est déterminée non seulement par les salaires relatifs mais aussi par le coût de sa principale matière première. En outre, la gamme et la qualité limitées des tissus fabriqués au Canada obligent les fabricants de vêtements à se contenter d'un éventail restreint de tissus de fabrication canadienne (faits à partir de fibres achetées à des prix protégés) ou à utiliser des tissus importés, dont le prix est élevé en raison des mesures de protection en vigueur. La protection de la valeur ajoutée dans le secteur du vêtement est donc moins élevée par suite de la protection accordée aux tissus et fibres, et elle a un effet défavorable sur les coûts de production[17]. La diminution subséquente de la part de marché détenue par les fabricants canadiens de vêtements abaisse la demande pour les tissus fabriqués au Canada, ce qui affaiblit davantage la compétitivité et, par conséquent, accentue le besoin de protection de l'industrie textile. Ainsi, la compétitivité déjà faible des industries du textile et du vêtement s'en trouve diminuée davantage.

Notes

1 Pour un aperçu des principaux développements à cet égard, voir Pestieau (1976) et Trebilcock (1986).

2 Suivant nos propres calculs.

3 Les taux d'utilisation élevés des restrictions volontaires à l'exportation pour certaines catégories de produits laissent supposer que ces restrictions ont un effet et que les prix des importations auraient été inférieurs si les niveaux de contingentement avaient été plus élevés. Dans une régression simple, près de 80 % de la variance dans l'indice des prix à l'importation a été expliquée par les niveaux d'utilisation des contingentements.

4 Cette conclusion est mise en évidence dans Jenkins (1980) et Biggs (1980).

5 Voir Hamilton (1984 et 1984a).

6 Pour de plus amples détails, voir Hazledine (1981).

7 Canada, Commission du textile et du vêtement (1985, page 35).

8 Hazledine (1981).

9 Tribunal canadien des importations (1985, tableaux C-10 et C-11, pages 236 et 237).

10 Voir MacLeod (1986) et Kuryllowicz (1986).

11 Tribunal canadien des importations (1985).

12 Ces coûts sont examinés dans la section suivante.

13 Ces coûts diffèrent quelque peu de ceux que fournit Hazledine (1981) parce que nous les avons calculés à partir des tableaux plus détaillés de l'annexe A et que nous avons inclus les coûts de la catégorie CAE 2390 dans ceux de l'industrie textile plutôt que dans ceux de l'industrie du vêtement.

14 Pour une liste d'exemples et des données récentes portant sur les industries américaines, voir Hufbauer et Rosen (1986) et Hufbauer, Berliner et Elliott (1986).

15 D'après nos propres calculs, fondés sur les données figurant dans les tableaux 1, 2, 3, 5 et 6.

16 Voir les tableaux 7 et 8, pour la croissance de la consommation apparente.

17 D'après les résultats empiriques tirés du modèle économétrique de Hazledine (1981), la hausse des prix de vente dans l'industrie du vêtement est attribuable, en bonne partie, à l'augmentation des coûts des intrants et notamment des tissus.

3 LES MESURES DE PROTECTION, L'EMPLOI ET L'ADAPTATION

Le désir de préserver l'emploi constitue la principale raison justifiant les restrictions à l'importation et les subventions directes dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure; il explique en grande partie le soutien politique dont il bénéficie. Ces industries représentent une part significative de l'emploi total dans le secteur manufacturier et du produit intérieur réel. Comme on peut le voir au tableau 14, ce secteur d'activité intervient pour environ 11 % de l'emploi total, dont près de la moitié dans l'industrie du vêtement. On croit généralement que l'adaptation de la main-d'oeuvre dans ces industries est un processus difficile et que les coûts de l'adaptation sont élevés. On fait ainsi valoir que si les mesures de protection contribuent à accroître l'emploi dans ce secteur, elles peuvent réduire considérablement les coûts d'adaptation en ralentissant l'afflux de travailleurs déplacés sur les marchés du travail congestionnés. Toutefois, les liens entre les mesures de protection, le niveau du produit intérieur et l'emploi sont plus complexes qu'il ne semble à première vue. Premièrement, comme nous l'avons soutenu dans le chapitre précédent, l'incidence des restrictions commerciales sur la production de l'industrie protégée peut être neutralisée par un déplacement des courants commerciaux, des changements dans la composition des importations et un ralentissement de la demande causé par la hausse des prix. Deuxièmement, même si la production intérieure augmente, l'emploi

ne s'accroîtra pas nécessairement. L'explication en est la suivante : les gains dans la productivité de la main-d'oeuvre résultant d'un changement dans la composition des facteurs et d'une amélioration de la productivité globale des facteurs causée par le progrès technologique peuvent réduire l'ampleur de l'accroissement ou même le niveau absolu de l'emploi. Troisièmement, les facteurs qui contribuent à l'amélioration de la productivité peuvent modifier la composition de l'emploi de telle manière que les nouveaux emplois ne sont pas occupés par les personnes déplacées à cause de la concurrence des importations.

Il est donc incorrect de supposer qu'une augmentation de la production intérieure résultant de restrictions à l'importation entraînera une augmentation équivalente de l'emploi. En fait, les forces qui agissent sur le processus de production concourent à une baisse du niveau réel de l'emploi. A court terme, une plus grande utilisation de la capacité de production va à l'encontre du recours à des travailleurs ou du capital supplémentaires. A long terme, la rentabilité accrue des entreprises et les rentes cumulées provenant des marchés protégés peuvent faire augmenter le stock de capital et, par conséquent, la main-d'oeuvre employée. Toutefois, dans une conjoncture de croissance lente, les investissements serviront généralement à remplacer des équipements existants plutôt qu'à faire de l'expansion. En règle générale, les nouveaux investissements portent sur du matériel à la pointe de la technologie, lequel permet une plus grande productivité de la main-d'oeuvre. En outre, les stratégies de "restructuration"

dans les industries à coefficient élevé de main-d'oeuvre visent habituellement à réduire les coûts de main-d'oeuvre. Ceci est attribuable au fait que, comme nous l'avons montré au chapitre 1, au moins une partie de la rente découlant des mesures de protection revient à la main-d'oeuvre sous forme de traitements plus élevés, ce qui hausse le prix relatif de la main-d'oeuvre et, par conséquent, incite à substituer du capital à ce facteur. Les subventions gouvernementales liées aux investissements accentuent le processus de capitalisation en encourageant effectivement l'abandon des vieilles usines où le coefficient de main-d'oeuvre était plus élevé. Les prêts à des taux subventionnés, de même que les cautions sur les emprunts contractés sur les marchés privés de capitaux, diminuent en fait le coût du capital par rapport à celui de la main-d'oeuvre dans l'industrie en socialisant une partie du risque associé aux investissements.

La productivité de la main-d'oeuvre et l'emploi

Les stratégies de restructuration dans l'industrie du textile et, dans une moindre mesure, dans l'industrie du vêtement, ont entraîné une croissance rapide de la productivité de la main-d'oeuvre touchant l'ensemble des produits de ces branches d'activité. La productivité de la main-d'oeuvre (la valeur ajoutée par travailleur de production) dans les industries du textile et de la bonneterie a augmenté en moyenne de 2,4 et 2,9 % par année, respectivement, au cours de la période 1971-1982[1]. Les taux de croissance de la productivité les plus élevés ont été

enregistrés dans les filatures de coton et de laine, l'industrie des bas et des chaussettes et celle du tapis. Dans l'industrie du vêtement, la croissance de la productivité n'a été, en moyenne, que de 1,3 % par année[2]. Ces gains sont imputables presque entièrement aux changements survenus dans la combinaison des facteurs de production au profit des immobilisations; ils ont été accentués par une plus grande cadence de production et d'autres progrès technologiques intégrés aux nouvelles machines. Les gains au niveau de la productivité globale des facteurs sont négligeables, ce qui signifie une contribution relativement insignifiante de la technologie nouvelle. Les industries du textile et de la bonneterie ont toutes deux bénéficié d'un ambitieux programme d'investissement visant la modernisation des installations de production; les dépenses en immobilisations y ont crû à un taux de 7 % et de 3,1 % par année, respectivement, entre 1971 et 1985. Les investissements dans l'industrie du vêtement ont atteint en moyenne 7,1 % par année au cours de la même période, comme le montre le tableau 42. Ces dernières années, soit entre 1980 et 1985, les investissements dans l'industrie textile ont enregistré une croissance marquée, alors qu'ils n'ont pas augmenté dans l'industrie du vêtement.

Une comparaison des taux relatifs de déclin de la production intérieure et de l'emploi indique qu'une plus grande part de la baisse de l'emploi est attribuable aux gains de productivité de la main-d'oeuvre, plutôt qu'à l'incidence directe de la pénétration des importations. La répartition de la baisse de l'emploi entre

ses divers facteurs contributifs, tel qu'indiqué aux tableaux 51 et 52, révèle que l'augmentation de la productivité a été, de loin, l'élément qui a le plus contribué au chômage, suivi des changements dans la pénétration des importations; l'effet de la croissance des exportations a par ailleurs été neutre[3]. L'effet dépresseur de la croissance de la productivité sur l'emploi, même dans un contexte où le taux de pénétration des importations est demeuré constant, a été assez fort pour annuler l'effet créateur d'emploi de la croissance de la demande intérieure. De toute évidence, les pressions des importations ont incité les entreprises de l'industrie textile à améliorer leur productivité pour demeurer concurrentielles. Les innovations survenues dans l'industrie des machines servant à la fabrication des textiles expliquent en bonne partie l'augmentation de la productivité de la main-d'oeuvre. Cependant, on peut se demander si un effort de capitalisation au rythme et à l'échelle observés (les ratios capital/travail passant d'un niveau nettement inférieur à la moyenne enregistrée dans le secteur manufacturier au cours des années 60 à presque la moyenne) aurait eu lieu en l'absence d'une intervention de l'État par le biais d'obstacles au commerce et de subventions directes.

Un autre facteur qui limite les gains au chapitre de l'emploi à long terme en rapport avec les mesures de protection commerciale est le changement dans la composition des emplois. La plupart des emplois "sauvegardés" par les mesures de protection à long terme ne profitent pas à ceux qui supportent la plus grande partie du

fardeau de l'adaptation. Les nouveaux emplois créés par suite de la mise en place de nouveaux équipements vont à des travailleurs plus qualifiés provenant d'autres segments du marché du travail, plutôt qu'aux travailleurs manuels déplacés[4]. Compte tenu des changements qui surviennent dans la composition professionnelle de l'industrie, il est difficile de soutenir que les travailleurs qui ont profité des gains de productivité (et, indirectement, des mesures de protection) auraient autrement eu à supporter une part disproportionnée du fardeau de l'adaptation. Il est rare que les mesures de protection constituent un filet de sécurité pour les travailleurs qui éprouvent les plus grandes difficultés d'adaptation et, dans cette mesure, elles constituent un instrument de politique assez rudimentaire aux fins du soutien de l'emploi. Dans certaines circonstances, elles peuvent ralentir le rythme des mises à pied, mais cet effet est vraisemblablement très modeste et survient habituellement là où il s'avère le moins nécessaire.

Les caractéristiques de la main-d'oeuvre et les problèmes d'adaptation

On estime que l'adaptation de la main-d'oeuvre dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure est particulièrement difficile à cause, d'une part, du faible niveau des compétences et, d'autre part, de la forte concentration régionale de ces activités qui limite les nouvelles possibilités d'emploi. Dans le secteur du vêtement, en particulier, il s'agit

de travailleuses mariées, âgées, ce qui réduit encore la flexibilité. Il n'existe pas d'étude empirique sur la question de savoir si la mobilité de la main-d'oeuvre est reliée de façon positive ou négative au niveau des compétences ou à la concentration régionale. On peut aisément soutenir que la main-d'oeuvre peu qualifiée, à revenus relativement faibles, employée dans la plupart des activités de production du secteur des TVC est plus facile à remplacer que la main-d'oeuvre hautement qualifiée, à revenus élevés, de secteurs comme ceux de l'automobile, des aciers spéciaux et de la construction navale.

Afin d'approfondir la question de l'adaptation dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure, il est nécessaire d'analyser avec assez de précision les principales caractéristiques de la main-d'oeuvre actuellement employée dans ces industries ou destinée à les quitter. L'emploi dans ce secteur au Canada est caractérisé notamment par sa concentration géographique au Québec et dans le sud de l'Ontario. La production de textiles de première transformation se fait en grande partie dans des villes de taille moyenne, tandis que la production de vêtements tend à se concentrer dans les grandes agglomérations métropolitaines, pour ce qui concerne le dessin, la gradation, la coupe et l'expédition. L'assemblage des vêtements se fait dans des usines satellites situées en milieu rural. Par conséquent, près de 40 % de la main-d'oeuvre des industries du textile et du vêtement se trouve en région rurale où le taux de roulement est beaucoup plus faible que dans les grandes villes.

Toutefois, la concentration géographique n'est pas une particularité unique des industries du textile et du vêtement. La plupart des industries manufacturières, contrairement à celles du secteur des services, ont tendance à constituer des "noyaux" spatiaux pour tirer parti des économies d'agglomération, comme le font valoir les théories de la base économique et des pôles de croissance. En fait, les industries du textile et du vêtement ne sont pas aussi concentrées qu'elles le paraissent à première vue. Il y a des usines de textiles et de vêtements dans 71 circonscriptions fédérales sur 75 au Québec, et dans 86 sur 95 en Ontario. Bien plus, à l'échelle nationale, la production de textiles et de vêtements est présente dans 230 circonscriptions fédérales sur 282[5]. Loin d'être concentrée, la dispersion de la production de produits textiles et de vêtements sur une grande partie de la zone manufacturière au Canada explique le soutien politique étendu dont elle continue de bénéficier. On peut difficilement prétendre que la concentration géographique joue un rôle plus grand dans les difficultés d'adaptation du secteur des TVC que dans les autres industries du secteur de la fabrication.

Les difficultés d'adaptation attribuables à un faible niveau de scolarité, à des compétences qui ne sont pas aisément recyclables et à la forte proportion de femmes mariées et de personnes âgées, n'existent en réalité que dans le cas des opératrices de machines à coudre, puisqu'aucun progrès technologique majeur, sauf peut-être la vitesse des nouvelles machines, n'est survenu récemment dans ce domaine. Par ailleurs, on a observé que la main-d'oeuvre

employée dans les textiles s'est beaucoup perfectionnée et touche des traitements plus élevés, améliorations qui sont directement imputables à un accroissement des ratios capital/travail et capital/production au sein de l'industrie. L'industrie des textiles s'est déjà départie d'une proportion élevée de la main-d'oeuvre qui semble avoir traditionnellement éprouvé des difficultés considérables. On peut observer une tendance similaire dans l'industrie des vêtements. Il reste peu de travailleurs non qualifiés dans les activités reliées au dessin, à la gradation et à la coupe des tissus en vue de l'assemblage final pour la confection des vêtements.

Pour ce qui est du niveau de scolarité et des compétences, la main-d'oeuvre dans l'industrie de la chaussure a beaucoup de points en commun avec celle de l'industrie du vêtement. Cependant, contrairement à la situation qui prévaut dans les textiles et, dans une moindre mesure, dans les vêtements, il y a un taux de roulement élevé chez les travailleurs de la chaussure, que l'on évalue entre 56 et 230 % par année[6]. Ce taux élevé de roulement traduit en partie les variations cycliques de la demande et, en partie, l'attrait de nouveaux emplois mieux rémunérés, notamment dans les grandes agglomérations métropolitaines. Une étude des caractéristiques des travailleurs de l'industrie de la chaussure révèle que c'est surtout parce que les travailleurs n'aiment pas leur emploi qu'ils quittent cette industrie[7].

Tout effort d'adaptation dans le secteur des TVC doit tenir compte des caractéristiques de la main-d'oeuvre et des difficultés connexes qui, bien que souvent exagérées n'en sont pas moins significatives. Deux observations s'imposent toutefois. En premier lieu, les difficultés d'adaptation persistent parce que ni l'industrie ni l'Etat n'ont fait un effort important pour résoudre les problèmes d'adaptation légitimes qui se posent. Ces dernières ont tout simplement servi à justifier des mesures de protection, mesures dont les motifs premiers sont tout autres. L'industrie n'a jamais été tenue de recycler et de réaffecter au moins une partie de sa main-d'oeuvre excédentaire, en contrepartie des privilèges exceptionnels dont elle bénéficie depuis longtemps sous la forme de barrières commerciales et de subventions directes. Dans le cadre des diverses politiques d'adaptation de la main-d'oeuvre, comme nous le faisons valoir dans un chapitre ultérieur, on a opté massivement en faveur de l'indemnisation, sans doute pour des raisons d'équité et des motifs à caractère politique, avec une attention marginale à l'adaptation. Les résultats de tels efforts n'équivalent pas leurs composantes.

En second lieu, indépendamment du fait que les mesures de protection ne peuvent plus servir à créer des emplois, certains segments des industries du textile, du vêtement et de la chaussure offrent, au mieux, des emplois qui se situent en-deçà des normes; par conséquent, rien ne justifie la création artificielle de conditions propices au maintien de tels emplois. Les considérations d'équité ne constituent pas non plus un argument particulièrement

convaincant pour justifier ces politiques. Le raisonnement protectionniste, qui s'appuie essentiellement sur la qualité médiocre des emplois dans le secteur des TVC, est particulièrement faible et, à long terme, ne joue pas nécessairement en faveur de la main-d'oeuvre. C'est précisément en raison de la qualité médiocre des emplois dans certains segments des industries du textile, du vêtement et de la chaussure que de meilleures politiques, axées sur l'adaptation de la main-d'oeuvre, s'imposent.

Des perspectives d'emploi nouvelles et stimulantes ne se présentent que dans les économies qui disposent d'une main-d'oeuvre efficiente et qualifiée. Les changements structurels et technologiques auxquels on a assisté récemment dans une vaste gamme d'activités économiques ont rapidement transformé les données qualitatives de la demande de main-d'oeuvre. Les emplois faiblement rémunérés disparaissent rapidement, tout comme on a tendance à remplacer les travailleurs non qualifiés par des machines et des robots. L'adaptation professionnelle de la main-d'oeuvre, au moyen de meilleurs programmes d'adaptation parrainés par l'industrie et l'État, est beaucoup plus fondamentale que les tentatives mal conçues visant à préserver des emplois médiocres. La seule politique d'adaptation qui ait un avenir à long terme (et qui ait quelque chance de réussite) est celle qui aborde de front les rigidités de l'emploi dans le secteur des TVC et qui met en oeuvre les moyens adéquats pour régler ces problèmes. Aucun des programmes d'adaptation actuels ne s'attaque au problème fondamental qui touche d'importants segments de la main-d'oeuvre dans

les industries du textile, du vêtement et de la chaussure, c'est-à-dire le chômage structurel dont les causes ne résident pas tellement dans l'évolution des courants d'échange, mais dans la désuétude des qualifications et de la formation traditionnelles.

Notes

1 D'après nos propres calculs, fondés sur les données du tableau 38.

2 D'après nos propres calculs, fondés sur les données des tableaux 39 et 40.

3 L'estimation des sources de variations dans l'emploi est dérivée de l'équation fondammentale $Q = D + X - M$ qui, après une série de transformations, devient

$$E = 1/P_t \ (D + X - DM - PE_{t+1})$$

où Q représente la production; D, la demande intérieure; X, les exportations; M, les importations; E, l'emploi; et P, la productivité par travailleur, soit Q/E.

4 Les données sur les changements dans la composition professionnelle des industries canadiennes du textile, du vêtement et de la chaussure ne sont pas directement disponibles. A l'heure actuelle, les renseignements dont nous disposons sont fondés sur le témoignage d'experts au sein de l'industrie et du gouvernement. L'expérience internationale (OCDE, 1983 et 1987) corrobore également l'hypothèse de tels changements dans la structure professionnelle.

5 Voir Barry (1983) et Trebilcock (1986, page 79).

6 Tribunal canadien des importations (1985).

7 Pour plus de détails, voir Portis (1975).

4 L'INTERVENTION DE L'ÉTAT DANS LE PROCESSUS D'ADAPTATION

Le gouvernement canadien a un rôle important à jouer pour venir en aide aux industries du textile, du vêtement et de la chaussure, en imposant des barrières au commerce et en offrant des programmes de subventions directes. Bien que l'État ait eu recours à la limitation bilatérale des importations dans le secteur des textiles et des vêtements au cours des années 60, ce n'est qu'en mai 1970 que la Commission du textile et du vêtement (CTV) a formulé et appliqué la première "politique du textile" articulée. La mise en oeuvre de la politique du textile reposait sur certains éléments de la politique commerciale (droits de douane, limitation volontaire des exportations et législation en matière de droits antidumping et compensateurs), sur des mesures d'aide financière dans le cadre des plans de réorganisation de l'industrie et une aide financière aux travailleurs déplacés. Le défi de l'adaptation, tel que perçu par la CTV et décrit dans la "politique du textile", consistait à "fournir des conditions dans lesquelles les industries du textile et du vêtement pourront planifier, investir et se développer avec plus de confiance et poursuivre la fabrication de produits capables d'affronter de mieux en mieux la concurrence internationale"[1]. Cette politique était le premier pas vers l'institutionnalisation d'une protection "spéciale" des industries du textile et du vêtement au Canada, ainsi que de mesures d'aide connexes. Cette vision du problème de l'adaptation

qui est restée essentiellement la même depuis cette époque, s'est notamment concrétisée dans trois programmes interdépendants d'intervention[2].

Tout d'abord, la "politique du textile" a articulé et rendu officiel le processus, jusque-là ponctuel, de négociation d'accords de restriction bilatéraux de plus en plus contraignants, dans le cadre des dispositions de l'AMF. Pour établir le bien-fondé des mesures de protection spéciales, la CTV invoquait uniquement la hausse subite des importations, tout comme elle fondait la preuve d'un préjudice porté à l'industrie canadienne sur une baisse des prix des importations en provenance de pays à faibles coûts[3]. Lorsqu'elle préconisait des mesures de protection, la CTV s'arrêtait rarement au problème de la "viabilité" de la production canadienne dans les secteurs où il y avait concurrence de la part des importations dans le but d'évaluer la capacité d'adaptation de l'industrie en fonction de critères mesurables, pour en venir éventuellement à opérer sans restriction du commerce. En d'autres termes, la protection pouvait être étendue à toutes les activités de production susceptibles de subir un préjudice, indépendamment de leurs perspectives de survie.

Deuxièmement, la "politique du textile" ne visait pas uniquement à offrir une protection temporaire, mais aussi à aider les entreprises à se restructurer en cherchant à améliorer leur productivité et en procédant à d'autres rajustements internes. Cette aide, qui relevait au début du Programme d'aide générale de

transition, comprenait des prêts directs de l'État, des prêts du secteur privé cautionnés par l'État et des subventions au comptant applicables à une partie des honoraires d'experts-conseils engagés pour mettre au point des projets de restructuration. Des fonds additionnels provenant du Programme pour l'accroissement de la productivité (PAP) et du ministère de l'Expansion économique régionale (MEER) sont venus s'ajouter à ces mesures. Le PAP et l'aide du MEER devaient servir à améliorer la productivité de la main-d'oeuvre et à moderniser et agrandir les installations. Au cours des années 70, des subventions à ce titre totalisant près de 65 millions de dollars ont été accordées, et c'est l'industrie du textile qui en a été la principale bénéficiaire.

Troisièmement, la "politique du textile" a aussi mené à la création d'un certain nombre de programmes d'aide axés sur la main-d'oeuvre, par exemple, le Programme d'aide à l'adaptation dont l'objectif unique était d'indemniser les travailleurs définitivement mis à pied en raison des perturbations d'origine commerciale. Cette aide à l'adaptation a pris la forme de prestations de préretraite, d'un soutien du revenu (de dernier recours) et de prestations supplémentaires d'assurance-chômage, en plus des prestations habituellement versées en vertu de ce régime. Le Programme d'aide à l'adaptation ne comportait aucun mécanisme visible pour favoriser la mobilité et l'adaptation des travailleurs.

Une nouvelle étape déterminante de l'aide gouvernementale aux industries du textile, du vêtement et de la chaussure à été franchie suite à la création de l'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI) dans le cadre de la "nouvelle" politique du textile et du vêtement annoncée en juin 1981. Par la suite, toutes les initiatives d'aide à l'adaptation du secteur des TVC élaborées par divers organismes gouvernementaux devaient être coordonnées par l'OCRI, tandis que la CTV conservait la responsabilité de déterminer la nature du préjudice causé par les importations et de recommander l'imposition d'obstacles au commerce. La création de l'OCRI a fait ressortir a) la nécessité de coordonner les activités d'aide à l'adaptation dispersées dans un vaste éventail de programmes, b) la nécessité d'accorder une attention particulière aux problèmes "spéciaux" du secteur des TVC, de même que c) le besoin de trouver des fonds additionnels. Au moment de sa création en 1981, l'OCRI disposait d'un budget totalisant 350 millions de dollars pour une période de cinq ans[4].

Le programme d'aide de l'OCRI comportait trois grands volets : 1) le Programme des secteurs visés qui était axé sur la revitalisation des industries du textile, du vêtement et de la chaussure par la "restructuration, la modernisation et la consolidation" des activités; 2) le renforcement et la diversification de l'assise économique des régions tributaires de la production de ce secteur, par le biais du Programme de développement industriel et commercial (PDIC); et 3) l'adaptation de la main-d'oeuvre de ces

industries au moyen du Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs administré par la Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada (CEIC).

Dans les paragraphes qui suivent, nous analyserons brièvement les trois composantes du programme de l'OCRI pour ensuite évaluer leur incidence sur le processus d'adaptation.

Le Programme des secteurs visés

La majeure partie des fonds de l'OCRI devait servir à venir en aide aux entreprises du secteur des TVC au moyen de subventions en capital et de prêts à la modernisation des installations[5]. Il comportait aussi des cautions de prêts applicables aux coûts afférents à des fusions et acquisitions. Les politiques d'aide de l'OCRI, telles que reflétées dans le Programme des secteurs visés, comportaient un certain nombre de caractéristiques qui tranchaient nettement avec le passé. Tout d'abord, surtout dans le secteur du textile, la question fondamentale n'était plus de savoir si une aide était requise mais d'établir la viabilité et la compétitivité éventuelles de chacune des entreprises. Ce programme était donc axé sur les entreprises les plus fortes, choisies en fonction de leur performance antérieure et de leurs ressources financières. Par définition, les entreprises nouvellement venues dans l'industrie n'étaient pas visées par le programme, indépendamment de leurs besoins ou de leurs possibilités. Pour justifier cette

exclusion, les responsables du programme faisaient valoir que l'aide offerte par l'État aux entreprises les plus vigoureuses pouvait favoriser une meilleure compétitivité de l'ensemble de l'industrie sur le plan international. Ensuite, l'aide gouvernementale n'était accordée qu'aux entreprises qui acceptaient de se restructurer; celles-ci devaient donc être en mesure d'investir un montant équivalant à l'aide reçue dans le cadre du programme. En pratique, cela signifiait que les entreprises bénéficiant de l'aide de l'État devaient affecter au moins 75 % de leurs profits après impôt à l'activité en question. Cette condition visait à garantir que l'aide de l'OCRI vienne s'ajouter aux ressources mobilisées par les entreprises elles-mêmes.

Quatre-vingt-douze pour cent de l'aide accordée dans le cadre du Programme des secteurs visés a servi au financement de dépenses en capital, et 5 % au financement de services d'experts-conseils. Le reste fut affecté à des projets de regroupement et de fusion d'entreprises. La majeure partie de cette aide est allée à l'industrie du textile. Les textiles de première transformation ont accaparé 54 % des fonds, suivis de l'industrie du vêtement (36 %) et de celle de la chaussure (9 %)[6]. Dans tous les secteurs d'activité, les investissements dans les machines et l'équipement ont prédominé, comme en témoigne le fait que 89 % des dépenses en capital ont servi à acheter du matériel neuf, alors que 6 % a été affecté aux immeubles, 3,5 % aux services d'experts-conseils et 3,5 % aux activités de R et D. Le Programme des secteurs visés eut une portée telle qu'il a permis de venir en aide à des

entreprises dont le chiffre d'affaires global représentait 65 % des ventes de l'industrie du textile. Les pourcentages correspondants pour les entreprises des secteurs du vêtement et de la chaussure qui ont profité de l'aide accordée dans le cadre du programme sont de 40 % et de 50 %, respectivement.

Le Programme de développement industriel et commercial (PDIC)

Le mandat du PDIC devait consister à raffermir et à diversifier l'assise économique des collectivités où les activités de production des industries du textile, du vêtement et de la chaussure représentaient au moins 20 % de l'activité manufacturière de la région et 5 % de l'emploi. En 1982, sept régions spéciales ont été jugées hautement vulnérables à un ralentissement de la production et admissibles à recevoir un traitement prioritaire. L'aide accordée en vertu du programme visait les entreprises de fabrication ou celles qui étaient engagées dans d'autres activités commerciales; elles devaient déjà être situées dans les régions spéciales ou prêtes à venir s'y installer. Au cours de son existence, l'OCRI a donné le feu vert à 376 projets dans le cadre du PDIC, lesquels devaient permettre de créer 5 400 nouveaux emplois; parmi ces projets, on comptait 252 projets d'investissement. La majeure partie de l'aide est allée à de petites et moyennes entreprises déjà installées dans les régions spéciales; seulement quelques-unes y ont déménagé leurs activités.

Le Programme d'aide à l'adaptation des travailleurs

Ce programme, administré par la CEIC dans le cadre de ses programmes d'aide générale à l'adaptation des travailleurs, a élargi la portée des programmes d'aide aux travailleurs qui relevaient jusque-là de la CTV de diverses façons[7]. On a ainsi inauguré des subventions salariales "transférables", une aide accrue à la mobilité pouvant atteindre jusqu'à trois fois le taux régulier de la CEIC, ainsi que des allocations de formation. Malgré tout, seulement 7 % du budget de l'OCRI a été affecté aux mesures d'aide à l'adaptation des travailleurs. La presque totalité de ces crédits (51,3 millions de dollars sur un total de 51,6 millions) a servi à soutenir les programmes réguliers de la CEIC, en particulier les prestations de préretraite en vertu du Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs institué en 1982. Les "mesures spéciales d'adaptation" offertes par l'OCRI et portant sur la formation des travailleurs et les indemnités de mobilité ont profité à relativement peu de travailleurs. On estime que le coût total de ces mesures n'a pas dépassé 300 000 $. Plus loin dans le présent chapitre, nous examinons les programmes de prestations d'adaptation pour les travailleurs.

Évaluation de l'OCRI

L'OCRI représentait une initiative d'envergure dans le domaine de l'aide accordée par l'État aux industries du textile, du vêtement et de la chaussure. Une de ses réalisations remarquables

a été de réunir divers programmes d'aide à l'adaptation et, partant, d'en assurer une certaine coordination. Toutefois, l'OCRI est ainsi devenue la cible des pressions de l'industrie et de certains groupes d'intérêts. Son préjugé favorable envers les investissements ressort très clairement du mandat qui lui a été confié dans la politique du textile de 1981, où il était dit que la revitalisation et la restructuration au moyen d'une aide aux investissements constituaient la stratégie d'adaptation la plus pertinente en l'occurrence. En fait, ni la CTV ni l'OCRI n'ont offert une définition précise et quantifiable de la notion de revitalisation (et de celle de restructuration), définitions qui auraient pu permettre d'évaluer les progrès enregistrés par l'industrie. En pratique, la restructuration signifiait simplement des mesures visant un taux de croissance élevé de la productivité des travailleurs, sans tenir compte de ses effets éventuels sur les coûts moyens de production. La baisse artificielle du prix relatif du capital résultant de l'aide financière de l'État a eu pour effet de modifier en profondeur, surtout dans les secteurs du textile et du vêtement, la combinaison des facteurs capital et travail, sans réduction sensible des coûts de production[8]. Il aurait été justifié de mettre l'accent sur un accroissement du coefficient de capital si un tel effort avait abouti à une "rationalisation" de l'industrie. L'augmentation artificielle des ratios capital/main-d'oeuvre au sein de l'industrie, dans une proportion supérieure à celle nécessitée par le jeu des forces du marché, a eu pour effet d'aggraver la congestion du marché du travail, problème auquel l'OCRI n'a pu apporter de solution en

raison du peu de ressources qu'il a affecté à l'adaptation des travailleurs. Dans cette optique, il aurait donc accéléré le taux de licenciement des travailleurs par rapport à ce qu'il aurait été par suite de la seule pénétration des importations.

L'accent mis par l'OCRI sur les entreprises "plus robustes" et peut-être aussi un préjugé favorable à l'endroit des grandes entreprises ont été des particularités autant acclamées que dénigrées. Une telle orientation suscite à la fois des arguments favorables et défavorables; mais, il n'est ressorti aucune donnée concluante, dans un sens ou dans l'autre, de l évaluation faite ultérieurement par Price Waterhouse[9]. Nous en déduisons tout simplement qu'il est difficile pour un organisme gouvernemental de faire la distinction entre les entreprises viables et non viables en dehors du jeu normal des forces du marché. Toutefois, indépendamment de la nature du préjugé favorable à l'égard des entreprises plus fortes qui a caractérisé l'aide financière de l'OCRI, cette préférence a peut-être fait augmenter la concentration au sein de l'industrie et fait apparaître de nouveaux obstacles à l'entrée, en plus de ceux qui sont attribuables aux économies d'échelle et aux exigences en matière de capitalisation.

L'intervention de l'OCRI a sans aucun doute permis d'accélérer et de mieux planifier les investissements dans l'industrie, surtout au chapitre du renouvellement de la capacité de production. Cependant, l'"apport net" des investissements financés par l'OCRI semble avoir été plutôt limité. D'après une analyse de

l'échantillon de l'étude de Price Waterhouse, plus de 62 % des investissements des entreprises ayant bénéficié de l'aide de l'OCRI auraient été faits même sans aide. Egalement, près du tiers des entreprises n'ayant pas bénéficié de l'aide de l'OCRI ont déclaré avoir mené à bien leurs projets d'investissement sans le concours de l'OCRI[10]. Néanmoins, le programme a eu un léger effet multiplicateur sur les dépenses en capital dans les industries du textile et du vêtement. Ce résultat n'est pas tant attribuable aux fonds accordés qu'au fait qu'il a permis aux entreprises de prendre conscience qu'elles devaient améliorer leur système de planification.

Le Programme d'aide à l'adaptation des travailleurs est analysé dans la section suivante. En dépit de sa portée relativement limitée, le PDIC doit être considéré comme une réussite partielle. Le niveau de participation à ce programme a toujours éte eleve et a favorisé de nouvelles activités de production durables plutôt que de donner lieu à la création d'emplois artificiels et temporaires. Cependant, les entreprises bénéficiaires de l'aide du PDIC n'ont pas employé, en règle générale, les travailleurs déplacés du secteur des TVC, sauf dans 1 une des sept régions désignées où 29 % des nouveaux emplois sont allés à d'anciens employés du textile, du vêtement et de la chaussure. Cela met non seulement en relief le fait que les travailleurs de ces secteurs d'activité ont de la difficulté à se replacer -- étant donné que leurs compétences peuvent difficilement être transférées

ailleurs -- mais aussi que le PDIC ne visait pas expressément à résoudre ce problème. En outre, il est permis de douter de l'apport différentiel des subventions accordées en vertu du PDIC au niveau de la création d'emplois. Il n'est pas possible de préciser s'il existe une différence significative, au chapitre du nombre d'emplois créés, entre les entreprises ayant bénéficié de l'aide du PDIC et les autres. Néanmoins, en raison de l'effet multiplicateur du revenu, il se peut que les emplois créés dans les entreprises bénéficiaires aient eu une influence sur le nombre d'emplois créés dans les entreprises non bénéficiaires.

Les programmes gouvernementaux d'aide à l'adaptation des travailleurs

Créé en 1972 dans le sillage de la "politique du textile" de 1970, le Programme d'aide à l'adaptation a constitué une première tentative en vue de trouver une solution au problème de l'adaptation à l'évolution du commerce extérieur dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure. Ce programme visait à aider les travailleurs âgés de 54 à 65 ans qui possédaient des aptitudes spécifiques à un secteur d'activité et avaient été mis à pied pour des raisons de nature non cyclique et qui, avec ou sans aide supplémentaire à des fins de formation ou de réinstallation, n'avaient aucune possibilité immédiate d'emploi. L'aide se limitait à des paiements compensatoires qui étaient versés après la fin des versements réguliers de la CAC et jusqu'au début des prestations de retraite.

En 1981-1982, les modalités du Programme de prestations d'aide à l'adaptation ont été inscrites dans la Loi sur les prestations d'adaptation pour les travailleurs, laquelle visait à unifier les critères de l'aide à l'adaptation des travailleurs dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure avec ceux des autres programmes. En particulier, l'admissibilité aux prestations fut étendue à des travailleurs relativement plus jeunes[11]. Mais malgré cette souplesse accrue, les programmes de prestations à l'adaptation de la main-d'oeuvre ont continué de servir avant tout de mécanisme de soutien du revenu pour les travailleurs mis à pied définitivement et n'ayant aucune possibilité de réemploi. Dans la mesure où cette loi garantissait le maintien du revenu après un licenciement, elle a probablement permis aux travailleurs d'accepter plus facilement une cessation progressive de leurs activités professionnelles. En règle générale, les entreprises du secteur des TVC n'offrent pas de prestations de préretraite (comme cela se fait dans plusieurs industries) et l'existence du Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs pourrait avoir incité les entreprises à ne pas offrir de telles prestations. Il est également possible que les fabricants de textiles aient licencié un plus grand nombre de travailleurs âgés qu'ils ne l'auraient fait en l'absence du programme. Certains sont d'avis que l'intervention de l'OCRI a accentué la tendance au licenciement des travailleurs âgés dans le cadre des stratégies d'adaptation des entreprises[12].

Une analyse exhaustive de l'incidence du Programme de prestations d'adaptation des travailleurs sur le profil des mises à pied dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure exigerait de disposer d'un grand nombre de données et prendrait beaucoup de temps. Nous nous en tiendrons donc à signaler quelques faits pertinents. Près de 80 % des licenciements certifiés par l'Office d'aide à l'adaptation des travailleurs (en gros, 50 000 travailleurs) au cours de la période 1980-1985 ont touché les industries du textile, du vêtement et de la chaussure (y compris l'industrie du tannage)[13]. La recrudescence enregistrée en 1982-1983 au niveau de l'accréditation des travailleurs au programme de prestations d'adaptation a coïncidé avec la mise en oeuvre des programmes de restructuration parrainés par l'OCRI. Comparativement à l'ensemble des travailleurs licenciés qui étaient admissibles à l'aide offerte en vertu du programme, le pourcentage des employés visés par les programmes de l'OCRI a augmenté de 14 % en 1982-1983 à 42 % en 1984-1985. Sur la foi des accréditations émises par l'Office d'aide à l'adaptation des travailleurs entre 1980 et 1984, les licenciements survenus dans les industries du textile et du vêtement représentaient 35 % de leurs effectifs, tandis que le pourcentage correspondant pour l'industrie de la chaussure était de 19 %. Un pourcentage élevé de ces licenciements touchait des travailleurs âgés (entre 54 et 64 ans). Un autre aspect qu'il importe de mentionner est que la tendance à licencier des travailleurs âgés est plus marquée dans les établissements comptant plus de 500 employés. Les responsables du

Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs se sont efforcés de préserver le caractère de mesure de soutien du revenu de dernier ressort en procédant régulièrement à un examen des possibilités de réemploi de chaque prestataire. Les données disponibles confirment que la très grande majorité des bénéficiaires du programme ne sont pas retournés à la vie active. Par ce programme, on n'a pas tenté d'influer sur le sens des changements structurels, si ce n'est en regard des points soulevés ci-après; il a tout simplement permis de pallier aux besoins qui se posaient une fois le rajustement survenu.

Bien que les objectifs du programme ne prévoyaient pas d'intervention directe dans la politique d'embauche des entreprises, le recours au programme d'accréditation signifiait en définitive que les coûts privés de la transformation de la composition de la population active en fonction de l'âge et de la compétence étaient transférés à l'État. Compte tenu de son mandat général, le Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs comportait un élément de souplesse en ce sens que les caractéristiques (et non simplement le nombre) des prestataires éventuels étaient grandement influencées par le comportement des entreprises désignées en matière de licenciements. De même, les politiques de licenciement des entreprises pourraient avoir été influencées, du moins en partie, par l'existence du programme. Le profil des licenciements peut être reconstitué à partir des dossiers -- souvent très détaillés -- des prestataires qui se trouvent dans les registres d'accréditation de l'OAAT. En règle générale, les

licenciements faits par les établissements des industries du textile et du vêtement ont touché une plus grande proportion de travailleurs âgés (54 à 64 ans), possédant des qualifications tout à fait spécifiques à l'industrie et un faible niveau de scolarité, que dans le cas du PAAIM (Programme d'aide à l'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre) axé sur des industries particulières dans des collectivités désignées. Au cours de la période 1981-1984, 67 % de tous les travailleurs licenciés venaient des industries du textile et du vêtement. En outre, la proportion de travailleurs âgés qui ont été licenciés par les industries du textile et du vêtement a marqué une tendance à la hausse, passant de 7 % en 1980-1981 à 26 % en 1984-1985. Cette tendance à la hausse est particulièrement prononcée depuis 1983-1984, période qui coïncide avec la prépondérance des entreprises bénéficiant de l'aide de l'OCRI en vertu des désignations du programme.

L'expérience des travailleurs dans le processus d'adaptation

Les descriptions qui ont été faites du processus d'adaptation des travailleurs dans les industries du textile et du vêtement par le biais d'une compression des effectifs éclairent quelque peu la question[14]. Les données sur les licenciements font voir qu'au cours de la période 1974-1976, les jeunes employés, qui avaient peu d'ancienneté, risquaient davantage d'être congédiés que les travailleurs expérimentés possédant une plus grande ancienneté.

Parmi un échantillon de 753 travailleurs licenciés dans l'industrie du vêtement au cours de cette période, seulement 78 (environ 10 %) avaient 55 ans ou plus. Le pourcentage était encore plus faible dans le cas de l'industrie du textile où seulement 250 travailleurs sur les 2 664 que compte l'échantillon avaient 55 ans et plus. Comme nous l'avons dit dans la section précédente, la tendance à licencier des travailleurs âgés s'est cependant intensifiée après l'introduction du Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs qui est venu se substituer aux programmes de préretraite des entreprises. Par rapport au nombre total de licenciements, le pourcentage des travailleurs âgés qui ont été mis à pied dans l'industrie du textile et du vêtement est passé de 7 % en 1980-1981 à 26 % en 1984-1985, tandis que, dans le secteur de la chaussure, il est resté aux environs de 11 %[15]. Dans le secteur de la chaussure, les travailleurs licenciés définitivement avaient 10 ans de moins que la moyenne de la main-d'oeuvre dans l'industrie. La majorité des travailleurs de la chaussure connaissent des périodes successives de chômage et d'emploi. Lors d'une mise à pied temporaire, rares sont les travailleurs qui cherchent un autre emploi à l'extérieur de cette industrie.

Près du quart des travailleurs licenciés dans l'industrie du vêtement et 17 % des travailleurs licenciés dans l'industrie du textile ont tout simplement quitté la population active. La plupart des personnes mises à pied étaient des femmes ou des travailleurs de 55 ans et plus. Le pourcentage des travailleurs

licenciés au cours de la période 1974-1976 qui avaient été réemployés au milieu de 1977 était de 62 % dans l'industrie du vêtement et de 67 % dans l'industrie du textile. La plupart de ceux qui sont restés sans emploi avaient 55 ans et plus ou étaient des femmes. Pour ce qui est des travailleurs âgés qui ont persévéré dans la population active, 56 % d'entre eux avaient trouvé un autre emploi vers le milieu de 1977 dans l'industrie du vêtement contre 42 % dans l'industrie du textile.

Voici un sommaire des données recueillies sur la durée des périodes de chômage des travailleurs qui avaient réussi à trouver un autre emploi à l'extérieur du secteur du textile et du vêtement[16] :

Secteur	Durée de la période de chômage	
Vêtement	moyenne	22 semaines
	médiane	7 semaines
Textile	moyenne	21 semaines
	médiane	8 semaines
Textile et vêtement[17]	moyenne	12,5 mois
	médiane	7,3 mois
Travailleur moyen	moyenne	5,4 mois
Travailleur âgé	moyenne	de 12 à 13 mois

L'étude de dépistage a fait ressortir que les périodes de chômage sont plus brèves pour les travailleurs touchant des salaires plus élevés. Tant dans l'industrie du textile que dans celle du vêtement, il existe un écart de cinq semaines dans la

durée moyenne des périodes de chômage entre les travailleurs les mieux rémunérés et les travailleurs les moins bien rémunérés. Parmi les travailleurs déplacés et ultérieurement réemployés, 90 % ont trouvé un emploi à l'extérieur du secteur du textile par rapport à 63 % dans le secteur du vêtement. La période moyenne de chômage était plus brève pour les travailleurs qui avaient été réemployés dans le même secteur plutôt qu'à l'extérieur : 18 semaines par rapport à 25 dans l'industrie du vêtement et 17 semaines par rapport à 21 dans le cas des travailleurs du textile. La majorité des travailleurs qui ont été réemployés après une période de chômage ont vu leur salaire augmenter. Les travailleurs dont le salaire avait augmenté ont également signalé des périodes de chômage plus courtes (de 2 à 3 semaines seulement).

Les pertes de revenu ont été évaluées à 2 100 $ (aux prix de 1977) en calculant la différence, au cours de la période de trois ans ayant suivi la fermeture de l'usine de textile, entre le revenu après impôt que le travailleur aurait touché s'il n'avait pas été licencié et son revenu après impôt, y compris les prestations d'assurance-chômage, après le licenciement[18]. Une analyse de simulation dans laquelle le licenciement était reporté de 5, 10 et 20 ans a permis d'estimer que le gain économique maximal par travailleur dans l'industrie du textile aurait été de 15 400 $, 24 970 $ et 40 630 $, respectivement.

Ces résultats confirment que les coûts privés et sociaux des périodes successives de chômage et de réemploi peuvent varier selon les caractéristiques socio-économiques des travailleurs. L'âge, le sexe, le niveau de scolarité et l'état matrimonial figurent parmi les facteurs les plus importants, tant pour ce qui est de la durée de la première période de chômage que du temps écoulé avant le réemploi subséquent. Il faut souligner toutefois que, abstraction faite des différences au chapitre des caractéristiques socio-économiques et de leur incidence sur la durée des périodes de chômage, il ne ressort aucun écart systématique ou significatif en fonction de l'industrie où avaient lieu les licenciements[19]. Si l'on se base sur les résultats de cette étude, les problèmes liés au chômage touchent non seulement les industries du textile, du vêtement et de la chaussure mais aussi les travailleurs ayant des caractéristiques similaires dans d'autres secteurs.

Les mesures d'aide de l'État dans l'industrie de la chaussure

Le Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage a constitué l'élément principal de la politique d'aide de l'État à l'industrie de la chaussure. Lancé en 1974 sous l'égide du Conseil chargé du Programme d'aide générale de transition, ce programme avait comme objectif d'aider financièrement les entreprises à améliorer leur productivité et à consolider leur structure administrative. Au cours de la durée du programme (de 1974 à 1981), des crédits totalisant 17,9 millions de dollars ont

été dépensés, dont la majeure partie (15 millions de dollars) sous forme de prêts à la rénovation des installations. Le Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage comportait aussi un volet axé sur le perfectionnement et la formation des gestionnaires qui s'adressait avant tout aux petites entreprises, fort nombreuses dans l'industrie de la chaussure. En outre, des subventions et des prêts étaient offerts dans le cadre du Programme d'expansion des entreprises (PEE) qui visait à appuyer des projets à risque élevé où l'accent était mis sur des produits et des procédés innovateurs.

L'aide offerte en vertu du Programme de redressement des industries de la chaussure et du PEE était à la disposition des entreprises en difficulté financière, indépendamment de leur taille. Quatre des 12 entreprises ayant reçu des prêts au cours de la période 1974-1980 ont subséquemment fait faillite; ces entreprises avaient reçu environ 45 % de la valeur totale des prêts accordés. Les entreprises qui avaient opté pour une vérification professionnelle affichent un meilleur dossier de survie; des 46 entreprises qui avaient fait l'objet d'une vérification de leurs opérations, seulement 7 ont fait faillite. Bien que le Programme de redressement ait contribué sensiblement à l'amélioration de la productivité de la main-d'oeuvre et de la gestion, il a eu peu d'effet sur le nombre d'entreprises, leur échelle de production ou le niveau moyen de l'emploi. Même si les responsables du programme s'attendaient à ce que la restructuration entraîne une réduction de 10 à 20 % du nombre d'entreprises, l'absence

d'obstacles à l'entrée et d'économies d'échelle a fait que le nombre total d'entreprises en opération à la fin de 1980 était pratiquement le même qu'en 1974[20].

Remanié en 1981, le Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage a été placé sous l'égide de l'OCRI. La mise de fonds initiale de 17 millions de dollars devait alors être administrée par l'OCRI, parallèlement à son programme d'aide aux industries du textile et du vêtement. Au cours de son existence (1981-1986), l'OCRI a dépensé dans ce secteur la somme de 22,8 millions de dollars dont 93 % ont été affectés à la modernisation des usines et des autres installations de production. On estime que les subventions et les prêts consentis par l'OCRI ont engendré des investissements additionnels de 50 millions de dollars au sein de l'industrie. Le chiffre d'affaires des entreprises qui avaient reçu l'aide de l'OCRI à la fin de mars 1986 représentait 60 % de l'ensemble des ventes de l'industrie. L'industrie n'a pas eu recours au programme d'aide de l'OCRI pour les fusions et acquisitions, présumément parce que les regroupements d'entreprises n'étaient pas considérés comme une stratégie d'adaptation viable.

Certaines différences ressortent lorsqu'on compare la performance du Programme de redressement à celle du programme d'aide de l'OCRI axé sur l'industrie de la chaussure. Tout d'abord, le pourcentage des fonds de l'OCRI consacrés à l'industrie de la

chaussure était négligeable comparativement aux montants affectés à l'industrie du textile. Deuxièmement, le programme d'aide sectorielle de l'OCRI visait les entreprises qui se tiraient déjà bien d'affaire, avec pour résultat que les fonds de l'organisme n'ont pas eu un apport net très important dans l'ensemble des investissements de l'industrie. Par contre, l'engagement à procéder à une restructuration étaient le principal critère à respecter pour bénéficier de l'aide du Programme de redressement, alors que la "vigueur" de l'entreprise ne jouait aucun rôle déterminant. Enfin, l'aide de l'OCRI a porté presque exclusivement sur l'achat de pièces d'équipement neuves et coûteuses, tandis que la stratégie du Programme de redressement était plus équilibrée en ce sens qu'elle était aussi axée sur la formation des gestionnaires et le perfectionnement des cadres subalternes.

L'importance de l'aide de l'État aux industries du textile, du vêtement et de la chaussure

Les tableaux 47 et 48 font voir l'importance de l'aide financière accordée par l'État au secteur des TVC; nous nous limiterons ici à quelques détails supplémentaires. Au cours de la décennie allant de 1974-1975 à 1984-1985, le gouvernement fédéral a dépensé près de 500 millions de dollars (aux prix courants) pour venir en aide aux industries du textile, du vêtement et de la chaussure[21]. La majeure partie de ces crédits a été dépensée entre 1981 et 1985, soit les années correspondant à la période d'activité de l'OCRI. Environ 60 % de cette somme (300 millions de dollars)

représente des subventions accordées à des entreprises à des fins d'investissement alors que seulement 25 % a été affecté à l'adaptation de la main-d'oeuvre. L'industrie du textile a reçu la majeure partie des subventions liées à des investissements au cours de la période 1981-1985 (57 %) suivie de l'industrie du vêtement (34 %) et des industries de la chaussure et du tannage (9 %). Vues sous un autre angle, les subventions fédérales ont représenté 54 % des sommes investies dans l'industrie du vêtement au cours de la période 1981-1985, 26 % des investissements dans l'industrie de la chaussure et seulement 12 % des montants investis dans l'industrie du textile. Mesurée en fonction du rapport entre les subventions en capital et la valeur ajoutée attribuable au capital, l'industrie du textile venait encore au premier rang (2,3), suivie de l'industrie de la chaussure (2,2) et de l'industrie du vêtement (1,6). L'industrie du textile a bénéficié de la plus grande partie des deniers publics, mais elle a également assumé la majeure partie des investissements (1,2 milliard de dollars) à partir de ses propres ressources.

Il est clair que le soutien de la main-d'oeuvre n'a joué qu'un rôle secondaire dans le programme d'aide financière de l'État. Le rapport entre l'aide à la main-d'oeuvre et la valeur ajoutée attribuable à la main-d'oeuvre n'atteignait que 1,4, un niveau sensiblement inférieur au ratio correspondant de 2,1 pour les subventions en capital. Néanmoins, l'aide financière moyenne par travailleur déplacé dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure s'est élevée à 13 000 $ (aux prix courants) durant la période 1981-1985[22].

Notes

1 La politique nationale du textile visait non seulement à protéger les industries du textile et du vêtement contre les perturbations causées par la concurrence, mais également à les inciter à s'adapter aux conditions du marché, à se restructurer et à faire une utilisation optimale de la nouvelle technologie, de la recherche et du design (Groupe d'étude sur l'industrie canadienne du textile et du vêtement, 1978, page 46); voir aussi Pestieau (1976).

2 Le Groupe d'étude sur l'industrie canadienne du textile et du vêtement (1978) a également conclu que "les grands objectifs de la politique énoncés en 1970 restent valables : préserver pour les industries nationales une part raisonnable de la croissance du marché canadien; créer un climat à long terme pour le renouvellement des investissements en capital; permettre à l'industrie de faire des plans en fonction d'une amélioration de sa part du marché; encourager la rationalisation, la restructuration et l'amélioration de la productivité nécessaires pour une viabilité à long terme" (page 64).

Ces objectifs devaient être répétés, à peu près dans les mêmes termes, dans la politique du textile de 1981 en vertu de laquelle fut créé l'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI). Il va sans dire que toutes les initiatives prises par la suite avaient des racines remontant à la politique du textile de 1970.

3 La politique du textile de 1970 s'accompagnait d'une politique visant les importations "à faibles coûts" autorisant la Commission du textile et du vêtement à "déterminer officiellement et sans appel l'existence de préjudices graves ou la menace de tels préjudices" (Groupe d'étude sur l'industrie canadienne du textile et du vêtement, 1978, page 46).

4 L'OCRI avait comme objectifs d'assurer la viabilité et la compétitivité des industries canadiennes du textile et du vêtement et de revitaliser l'économie des collectivités les plus vulnérables face à la concurrence étrangère (communiqué de presse du 19 juin 1981).

5 Les objectifs du Programme des secteurs visés reposaient sur deux prémisses : a) "d'importants segments de l'industrie étaient fondamentalement viables et, avec la structure tarifaire existante et d'autres mesures de restriction normales (droits antidumping et compensatoires), un accès accru aux marchés d'exportation et un encouragement adéquat, ces segments pourraient s'orienter à la longue vers des lignes de produits viables dans un contexte international de plus en plus compétitif"; et b) "une protection et un encouragement appropriés créeraient des conditions qui aideraient l'industrie à planifier, à investir et à se développer avec plus de

confiance". (OCRI, 1983 et 1985). Ces objectifs sont essentiellement les mêmes que ceux qui figuraient dans la politique du textile de 1970.

6 Nos calculs reposent sur des données de l'OCRI (1983, 1985 et 1986).

7 Le programme d'aide à la main-d'oeuvre de l'OCRI reposait sur l'hypothèse selon laquelle "le processus de restructuration résulterait, suite à l'effet conjugué d'une productivité accrue chez les entreprises solides et de la fermeture d'entreprises plus faibles, en une diminution de l'emploi dans ces secteurs" (OCRI, 1985, page 10).

8 On ne peut estimer directement les changements dans les ratios capital/main-d'oeuvre. Toutefois, les données sur les changements dans la valeur ajoutée par travailleur de la production, les investissements en capital et l'emploi (comprises dans l'annexe statistique) semblent être suffisamment sûres pour justifier cette conclusion.

9 La firme Price Waterhouse est arrivée à la conclusion que le Programme des secteurs visés a servi à aider des entreprises solides sur la foi des écarts observés dans la performance des entreprises bénéficiaires et non bénéficiaires entre 1979 et 1982 au chapitre des sommes investies dans de l'équipement. Toutefois, cela ne résoud pas la question des critères de sélection, étant donné que la (meilleure) performance des entreprises bénéficiaires en ce qui a trait aux sommes affectées aux immobilisations ne peut être mesurée indépendamment de l'aide reçue de l'OCRI. Voir Price Waterhouse, 1986, page 61.

10 Price Waterhouse, 1986, page 62.

11 Ainsi, la "règle de 80" signifiait qu'un employé licencié était admissible à des prestations si la somme de son âge et de ses années de service dans l'industrie était de 80. Toutefois, l'extension des prestations à des travailleurs relativement jeunes a été restreinte -- selon les critères d'admissibilité -- à certaines circonstances limitées et aux cas où il y avait des difficultés financières particulières.

12 Cette conclusion découle des données figurant dans l'Examen de la politique sur les prestations d'adaptation pour les travailleurs de 1985.

13 Ces données et celles qui sont présentées par la suite sont fondées sur l'Examen de la politique sur les prestations d'adaptation pour les travailleurs de 1985.

14 Voir le Rapport sur le projet de dépistage de la main-d'oeuvre de 1979, et l'étude de Glenday et Jenkins (1981).

15 Glenday et Jenkins (1981).

16 Rapport sur le projet de dépistage de la main-d'oeuvre, 1979.

17 Glenday et Jenkins (1981).

18 Rapport sur le projet de dépistage de la main-d'oeuvre, 1979, tableau 16, page 35.

19 Les échantillons de l'enquête sur les travailleurs déplacés (en 1977 et 1978), sur lesquels a porté l'étude du projet de dépistage de la main-d'oeuvre, provenaient des secteurs du textile, du vêtement, de la chaussure, des pâtes et papiers, de la construction navale et des produits électroniques.

20 Voir Tribunal antidumping du Canada (1981).

21 Le tableau 50 renferme certaines données sur les programmes d'aide des gouvernements du Québec et de l'Ontario.

22 Le chiffre de 13 000 $ (tableau 49) représente une mesure approximative du coût par habitant des programmes d'aide gouvernementale aux travailleurs déplacés des secteurs du textile, du vêtement et de la chaussure. Nous sommes arrivés à ce chiffre en divisant le coût global des programmes d'aide à la main-d'oeuvre entre 1981-1982 et 1984-1985 par le nombre de travailleurs ayant bénéficié de l'aide accordée en vertu du Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs et du Programme d'aide à l'adaptation des travailleurs. Ces coûts représentent donc le coût des programmes de soutien du revenu venant s'ajouter aux prestations normales d'assurance-chômage et aux autres prestations versées aux travailleurs mis à pied dans ces secteurs.

5 L'INTERVENTION DE L'ÉTAT, LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE ET LE PROCESSUS D'ADAPTATION

C'est surtout aux entreprises et aux travailleurs qu'il incombe de s'adapter aux changements dans les conditions du marché, dont ceux résultant de l'évolution du commerce extérieur. L'intervention de l'État, sous forme d'obstacles au commerce et de subventions directes, peut faciliter ou contrecarrer une telle adaptation. Dans le cas des entreprises, le mode d'adaptation sera déterminé par les caractéristiques structurelles de l'industrie. Dans l'analyse des stratégies d'adaptation, les industries du textile, du vêtement et de la chaussure sont habituellement considérées en bloc parce qu'elles ont plusieurs traits en commun. Par rapport aux autres industries manufacturières, le secteur des TVC est caractérisé par un coefficient élevé de main-d'oeuvre, une production assez homogène et un marché où la concurrence entre les producteurs s'exerce exclusivement au niveau des coûts et des prix. En dépit de leurs similitudes, toutefois, ces industries présentent des divergences notables en ce qui a trait à leur structure économique et commerciale, lesquelles ont influé profondément sur leur mode d'adaptation et les résultats éventuellement atteints.

Bien que le secteur des TVC soit caractérisé par une structure de coûts où les salaires occupent la plus grande place, le coefficient de capital et l'échelle minimale efficiente sont

relativement plus élevés dans la production des textiles de première transformation[1]. Le niveau élevé des coûts irrécupérables et les économies d'échelle signifient qu'il y a d'importants obstacles à l'entrée ou à la sortie, tout comme la possibilité d'y réaliser des bénéfices supérieurs à la normale. Par contre, les industries du vêtement et de la chaussure sont, par leur nature, fortement axées sur la main-d'oeuvre, et il en sera probablement toujours ainsi quels que soient les prix des facteurs. La structure du marché dans ces industries se rapproche beaucoup de celle d'un marché parfaitement concurrentiel, caractérisé par une concurrence au niveau des prix, de faibles barrières à l'entrée et à la sortie, la présence d'un grand nombre d entreprises de taille relativement modeste, un haut taux de roulement des entreprises, peu de différenciation des produits et, de façon générale, l'absence de comportement oligopolistique[2]. L'industrie du vêtement comporte une véritable industrie secondaire, regroupant des ateliers de sous-traitance, des entreprises affiliées et des contractuels travaillant à la pièce, dont la main-d'oeuvre provient du marché du travail secondaire.

Ces caractéristiques ont influé davantage que le niveau d'intervention de l'État sur le sentier d'adaptation suivi dans chacune de ces industries. La création d'obstacles au commerce devait, en principe, fournir aux entreprises le répit nécessaire pour procéder à la restructuration et à l'adaptation qui leur permettrait de mieux soutenir la concurrence étrangère. Il est toutefois évident que les stratégies d'adaptation dans ce secteur étaient axées, dès

le début, sur la survie plutôt que sur la sortie. Le contingentement des importations n'a jamais eu pour objet de favoriser une diminution de la taille de l'industrie, qui serait plus compatible avec un environnement commercial relativement libre de mesures protectionnistes. En fait, le contingentement des importations crée, pour les producteurs nationaux, des rentes qui se trouvent dissipées sur un marché concurrentiel en raison de l'accroissement de la production des entreprises existantes ou de l'entrée de nouvelles entreprises. Certaines entreprises peuvent connaître la réussite si elles parviennent à améliorer sensiblement leur compétitivité par une réduction des coûts, le recours à une spécialisation sélective, la mise au point de nouveaux produits et l'adoption de procédés innovateurs. La concentration élevée dans une industrie peut empêcher l'entrée de nouvelles entreprises et permettre à celles qui sont en place de maintenir leur rentabilité à un niveau élevé. Toutefois, les entreprises moins rentables, dont les actifs sont spécifiques à un secteur d activité particulier et dont les ressources matérielles et financières sont difficilement transférables, peuvent aussi réussir à survivre marginalement. Il est clair que les mesures de protection modifient l'éventail des possibilités d'adaptation qui s'offrent aux entreprises ayant divers niveaux de rentabilité.

Les stratégies de restructuration dans l'industrie du textile

Comme il fallait s'y attendre, les stratégies poursuivies et le degré de réussite on différé selon qu'il s'agissait de l'industrie

du textile, du vêtement ou de la chaussure. Dans l'industrie du textile, la stratégie de base a pris la forme d'un ambitieux programme d'investissements destiné à moderniser les installations à un rythme qui, certaines années, a dépassé la moyenne pour l'ensemble du secteur manufacturier. Ce programme visait à accroître le coefficient de capital dans l'industrie par une automatisation poussée des procédés de production et une réduction importante des coûts de main-d'oeuvre. Ces initiatives ont tiré parti d'une série d'innovations apportées aux machines utilisées dans l'industrie du textile, qui ont modifié profondément les méthodes de production dans les usines de tricotage et de tissage[3]. Les innovations technologiques intégrées dans les nouvelles pièces d'équipement faisaient intervenir l'électronique et l'informatique dans la conception des produits et le contrôle de la production. L'informatique a également été adoptée dans certaines activités de soutien dont le contrôle des stocks, les systèmes d'expédition et la comptabilité. Selon les estimations, les progrès de la technologie ont touché 65 % des procédés de production dans l'industrie du textile[4]. L'éventail des produits offerts semble aussi s'être modifié en faveur de produits industriels à valeur ajoutée élevée susceptibles de permettre une concurrence à un niveau autre que celui des prix. Bon nombre de ces changements seraient problablement survenus tôt ou tard, mais ils ont été accélérés par la présence de barrières commerciales anormalement élevées et par les subventions gouvernementales, comme nous le montrons ailleurs dans l'étude.

Ces développements ont eu une influence marquée sur la structure de l'industrie. La sortie de petits producteurs, peu efficaces, a accentué la concentration dans l'industrie. La filature et le tissage du coton, la fabrication de fibres, filés et fils, et la fabrication d'accessoires en tissus pour automobiles sont des segments où la concentration est élevée, avec des ratios (pour les quatre entreprises dominantes) variant entre 84 et 93 %, basé sur la valeur des expéditions. De 1970 à 1980, les taux de concentration ont fortement augmenté dans les segments de la filature et du tissage de la laine, du traitement des fibres, de la fabrication des tapis et de la fabrication des bas[5].

L'abandon de produits non rentables a amélioré la compétitivité de l'industrie face aux produits importés. Au Québec, néanmoins, l'industrie du textile demeure cantonnée dans des segments essentiellement non différenciés et continue de produire des textiles de première transformation pour l'industrie du vêtement. Dans ces segments, les efforts déployés pour accroître la productivité n'ont pas très bien réussi et la capacité de production reste chroniquement sous-utilisée. Dans leurs projets de restructuration, les entreprises ont surestimé la baisse possible des coûts de fabrication de produits normalisés par le biais d'une augmentation du ratio capital/main-d'oeuvre.

La technologie actuelle ne semble pas permettre de réduire suffisamment la main-d'oeuvre pour éliminer les écarts de coûts importants par rapport aux pays non membres de l'OCDE. Cela est

notamment attribuable à la nature compétitive de l'industrie des machines servant à la fabrication des textiles, qui vend essentiellement les mêmes pièces d'équipement à l'échelle mondiale. Ainsi, la même technologie de production de masse est facilement accessible aux producteurs de tous les pays, dont ceux qui continuent d'être significativement avantagés par le coût moins élevé de leur main-d'oeuvre. La diffusion internationale de la technologie applicable à l'industrie textile s'effectue à un rythme exceptionnellement rapide. Les producteurs de pays à faibles coûts, comme Taiwan et la Corée du Sud, utilisent, en dépit d'importantes différences quant à la dotation en facteurs, plus ou moins la même technologie et les mêmes proportions de facteurs pour fabriquer des produits courants, de sorte que la compétitivité de l'industrie canadienne à l'échelle internationale n'a pas varié de manière sensible dans les segments qui produisent les tissus couramment employés dans l'industrie du vêtement.

La stratégie de l'industrie du textile, fondée sur des investissements dans des installations fortement automatisées, a donc eu un succès mitigé. La compétitivité à long terme a été renforcée dans les segments différenciés, à valeur ajoutée élevée, qui produisent surtout des textiles industriels et des tissus d'ameublement. Par rapport à la production des textiles courants, ces segments ont un coefficient de capital plus élevé, une plus forte productivité de la main-d'oeuvre et font appel à une main-d'oeuvre plus qualifiée. De toute évidence, ces segments offrent à l'industrie textile canadienne les plus grandes possibilités de

spécialisation et de croissance en l'absence de mesures de protection élaborées. Selon les estimations, ces segments de haut de gamme, à forte valeur ajoutée, représentent près du tiers de la demande totale et offrent les meilleures perspectives de survie pour l'industrie canadienne.

Une autre stratégie, largement sous-exploitée, consisterait à recourir aux investissements étrangers et à l internationalisation de la production. L'accroissement des activités internationales se fait habituellement par l'acquisition d'entreprises étrangères, les entreprises en co-participation et les acccords de commercialisation conjointe. En particulier, la possibilité de déplacer les activités à fort contenu de main-d'oeuvre vers des pays où les salaires sont faibles a donné naissance à divers réseaux d'approvisionnement mondiaux et on devrait en tenir compte dans toute stratégie visant à maintenir la rentabilité globale. Les installations qu'exploitent à l'étranger les grands producteurs canadiens de textiles s'étendent géographiquement et portent sur un nombre croissant de produits. Les difficultés rencontrées sur le marché canadien ont d'abord amené les producteurs à faire des investissements et des acquisitions aux États-Unis, avant de se tourner vers l'Europe et Hong Kong. En 1985-1986, la société Domtex possédait 22 usines au Canada, sept aux États-Unis, cinq en Europe et une à Hong Kong. La même année, 62 % de ses ventes ont été réalisées au Canada, contre 27 % aux États-Unis, et 11 % en Europe et en Asie. Les travailleurs employés dans les usines situées à l'étranger représentent un peu plus de 30 % des

effectifs de la société. En 1985-1986, elle a investi davantage dans ses installations à l'étranger (24,6 millions de dollars) qu'au Canada (21 millions). La même année, les installations à l'étranger ont enregistré des records de ventes et de recettes, alors que l'entreprise affichait une perte nette en Amérique du Nord[6].

L'adaptation dans l'industrie du vêtement

Dans l'industrie du vêtement, contrairement à celle du textile, les stratégies d'adaptation n'ont pas obtenu un succès marqué, en raison notamment de la nature fragmentée de l'industrie. Il n'est pas étonnant qu'on y ait retenu une stratégie d'adaptation axée exclusivement sur l'accroissement de la productivité de la main-d'oeuvre. Or, les possibilités qui s'offrent pour réduire les coûts de production par une augmentation du coefficient de capital sont beaucoup plus limitées dans l'industrie du vêtement que dans celle du textile. Les principales innovations technologiques intégrées dans les nouvelles machines ont surtout touché les opérations préalables à la couture, c'est-à-dire le dessin, la coupe et la gradation, où l'emploi d'outils perfectionnés et informatisés est maintenant chose courante. Les progrès survenus dans les techniques de tricotage et l'adoption de méthodes de couture sans piqûre ont contribué à une augmentation sensible du coefficient de capitalisation des procédés de fabrication de certains vêtements, comme les articles de bonneterie en fibres synthétiques et les bas et chaussettes. Toutefois, outre la

fabrication de jeans où sont utilisées des machines à coudre automatisées, la plupart des opérations de couture continuent à avoir un contenu élevé de main-d'oeuvre et ne sont pas propices à une plus grande automatisation ou à de nouvelles économies d'échelle.

En dépit des difficultés techniques inhérentes, l'industrie canadienne du vêtement semble avoir tablé principalement sur la réduction des coûts par la substitution du capital à la main-d'oeuvre. Comme dans le cas des fabricants de produits textiles standardisés, l'industrie du vêtement s'en est donc tenue, dans sa recherche d'une plus grande compétitivité au plan des coûts, à l'acquisition de nouveaux équipements dans une industrie à coefficient élevé de main-d'oeuvre où les salaires représentent la plus grande part des coûts de production. Cette voie d'adaptation n'offre donc guère de possibilités de survie. Il est peu probable que les perspectives changent dans un avenir prochain, à moins que des innovations technologiques n'entraînent une transformation radicale des méthodes de couture et des opérations d'assemblage. L'adaptation opérée de cette façon n'a produit qu'un important déplacement de main-d'oeuvre, comme nous l'avons déjà signalé.

Les problèmes d'adaptation dans l'industrie du vêtement sont accentués par le fait qu'il n'y a que des possibilités limitées au chapitre de la différenciation des produits. Pourtant, cette industrie comporte des segments de marché très divers, les produits n'y sont pas tous homogènes et l'élasticité de la demande

affiche de grandes variations. Bien que la concurrence au niveau des prix demeure un facteur critique, son importance varie d'un segment à un autre. Un des segments très distincts du marché est celui où la mode et le design jouent un rôle prépondérant; sa taille varie de 25 à 33 %, selon les estimations. Le design, la qualité, l'originalité et le renouvellement incessant sont les principales caractéristiques de ce segment du marché. Un autre segment qui connaît une forte croissance est celui des vêtements de sport où la concurrence s'exerce surtout par la création de nouveaux produits et au niveau de l'image (où l'on combine judicieusement jeunesse, beauté et sex-appeal). Un troisième est celui des articles d'ameublement où la différenciation des produits constitue une stratégie commerciale viable.

Le segment des vêtements de mode se distingue par le fait que la capitalisation et les économies d échelle n'y offrent pas d'avantages marqués. La souplesse des petits établissements et la capacité de s'adapter rapidement aux caprices de la mode sont des facteurs décisifs. Pour suivre une telle stratégie, toutefois, il est nécessaire que les entreprises aient fait leurs preuves dans la conception de nouveaux modèles et dans la commercialisation de ces derniers. Il n'est pas certain que l'industrie canadienne du vêtement puisse déployer l'effort critique minimum qui rendrait cette stratégie viable, mais elle n'en présente pas moins une possibilité d'adaptation vraisemblable. Paradoxalement, les obstacles au commerce ont joué à l'encontre de la poursuite d'une telle stratégie. La mise en application de l'AMF a entraîné une

augmentation graduelle des prix, de la qualité et de la valeur ajoutée des exportations. Ce phénomène est essentiellement attribuable au fait que les droits de douane correspondant aux contingents en vertu de l'AMF sont proportionnellement plus faibles pour les produits à prix élevés qu'ils ne le sont pour les produits à bas prix, ce qui incite les exportateurs à offrir des produits haut de gamme. Par conséquent, les producteurs canadiens se retrouvent progressivement cantonnés dans le marché des produits de bas de gamme, c'est-à-dire dans la fabrication de vêtements à bas prix, mais à des coûts élevés en raison des mesures protectionnistes. Il est peu probable que cet "enlisement" dans les produits de qualité inférieure disparaisse si les mesures de limitation volontaire des exportations ne sont pas remplacées par des droits de douane.

Une autre stratégie possible serait de tenter d'abaisser les coûts de production en passant des accords de transformation (d'approvisionnement) avec des producteurs étrangers. Une telle collaboration peut prendre diverses formes, allant d'investissements directs dans des installations de fabrication et d'assemblage à la sous-traitance de la fabrication de certains produits ou d'une partie du processus de fabrication d'un produit à des producteurs étrangers. Cette forme d'adaptation a eu du succès en Allemagne, au Japon et aux Pays-Bas, et on y recourt de plus en plus aux États-Unis en vertu de l'article 807 du Tarif douanier de ce pays. L'internationalisation de la production que supposent ces stratégies mène non seulement à une utilisation

efficiente des ressources, mais aussi au renforcement des liens coopératifs qui jouent à l'encontre des obstacles croissants au commerce.

Le recours à des sources d'approvisionnement à l'étranger est une stratégie presque entièrement négligée dans l'industrie canadienne du vêtement. Les possibilités d'investissements directs à l'étranger sont évidemment limitées par le manque de fonds des fabricants canadiens. Mais l'établissement de sources d'approvisionnement à l'étranger a aussi été entravé par le manque de souplesse du régime tarifaire. L'adoption récente d'une formule de remise des droits de douane est une première mesure d'assouplissement, mais elle ne s'applique qu'aux chemises pour hommes[7]. En outre, il est peu probable que cette mesure contribue beaucoup à l'adaptation parce qu'elle est liée au maintien d'une production canadienne de quantité équivalente et de nature semblable aux importations. Il est possible de mettre au point de meilleures formules de remise des droits, par exemple la remise des droits sur les tissus importés par les fabricants de vêtements, qui offriraient une plus grande latitude tout en permettant de rationaliser davantage la production et d'améliorer la compétitivité à long terme. Mais il se peut que des mesures de portée plus générale (qui lieraient, par exemple, des exportations de produits textiles à des importations de vêtements) se butent à l'opposition de certains groupes de travailleurs.

L'adaptation dans l'industrie de la chaussure

La structure de l'industrie de la chaussure ressemble beaucoup à celle de l'industrie du vêtement, les deux étant caractérisées par un coefficient élevé de main-d'oeuvre, la facilité d'entrée, des entreprises de petite taille (de 20 à 200 employés), des cycles de production courts et un problème chronique de capacité excédentaire. Comme on peut le voir au tableau 36, le ratio de concentration pour les quatre principales entreprises de l'industrie (mesuré en fonction de la valeur des expéditions) a enregistré une faible baisse, passant de 0,25 en 1970 à 0,21 en 1982. Le concept même d'investissement est mal défini dans l'industrie en ce sens que la location de pièces d'équipement y est très répandue. Selon des estimations, une proportion de 60 à 70 % de l'équipement (mesurée en fonction de la valeur) est louée dans l'industrie de la chaussure, proportion qui est restée constante au fil des années[8]. La pratique de louer l'équipement de production présente des avantages indéniables : les entreprises ont plus de latitude lors des variations cycliques de la demande, elles n'ont pas à supporter des coûts irrécupérables élevés et même les petites entreprises peuvent avoir accès à un meilleur équipement. La taille réduite des établissements permet aux entreprises de réagir rapidement à l'évolution de la mode et des conditions du marché. Elle facilite également l'adaptation par la voie d'une réduction de la taille de l'industrie, puisque chaque entreprise possède une part relativement restreinte de l'équipement ne pouvant servir que dans cette industrie.

Aucune stratégie d'adaptation particulière ne semble avoir dominé dans cette industrie. La restructuration générale a été à la fois pragmatique et étendue, rejoignant toutes les étapes de la production et tous les niveaux de la gestion. Le plus gros de la modernisation des biens d'équipement s'est déroulé entre 1974 et 1977, alors que l'industrie n'était pas protégée par des mesures de contingentement. Il est presque impossible d'évaluer avec quelque certitude le coefficient de capitalisation dans ce secteur, en raison du recours massif à la location d'équipement. La valeur des immobilisations, exprimée en dollars constants, semble avoir baissé après 1977, ce qui laisse supposer que le coefficient de capital a quelque peu diminué, mais sans variation significative de l'emploi. Comme le montre le tableau 41, toutefois, la valeur ajoutée par travailleur a augmenté au cours de chaque année ultérieure. Lorsque la productivité de la main-d'oeuvre est mesurée en fonction du volume (nombre de paires de chaussures), l'indice de production par salarié fléchit de 23,3 en 1974 à 21,2 en 1983. Toutefois, lorsque la productivité est mesurée en dollars constants, le PIB par travailleur enregistre une augmentation de 17 % durant la même période[9]. De toute évidence, la divergence entre les deux résultats est attribuable à un changement dans la qualité des produits.

La mise au point de technologies nouvelles, résultant exclusivement des activités de R et D des fabricants d'équipement d'envergure internationale, est entravée par le fait que la plupart des opérations ont traditionnellement exigé un effort

élevé de main-d'oeuvre et qu'elles ne peuvent être entièrement mécanisées; les possibilités d'économies d'échelle s'en trouvent donc fortement réduites. Le moulage par injection est pratiquement le seul nouveau procédé qui suppose une entreprise à fort coefficient de capital et de longues séries de production permettant de tirer parti des économies d'échelle. Cette technologie ne semble pas être à la portée des producteurs canadiens, à moins que ces derniers ne trouvent d'importants débouchés sur les marchés d'exportation.

Les producteurs canadiens de chaussures ont rencontré des difficultés dans leur recherche de créneaux définis offrant des possibilités de spécialisation. La concurrence particulièrement vive des producteurs italiens de chaussures de mode a été désastreuse pour les producteurs de chaussures pour dames, dont la plupart sont situés au Québec. La majorité des entreprises qui ont fermé leurs portes depuis 1979 étaient spécialisées dans la fabrication des chaussures pour dames. La fabrication de chaussures nécessitant une grande habileté technique et une nombreuse main-d'oeuvre n'est pas une voie réaliste pour l'industrie canadienne. La plupart des entreprises canadiennes fabriquent surtout des chaussures en cuir à valeur élevée pour hommes et des chaussures ordinaires à bas prix pour enfants. De 1980 à 1984, toutefois, ce marché n'a enregistré qu'une croissance modeste[10], qui s'explique en partie par la forte élasticité croisée et le remplacement concommitant des chaussures en cuir par des souliers de sport en toile ou autres matières. Le remplacement massif des

chaussures en cuir par des chaussures en toile, qui s'est produit entre 1977 et 1980, résulte à la fois de la préférence croissante des consommateurs pour des souliers de sport et d'une forte augmentation des importations des chaussures en toile à prix plus faibles, qui avaient initialement été exclues des restrictions quantitatives appliquées en 1977. Cette échappatoire a été supprimée, en 1981, par l'établissement de restrictions quantitatives pour les chaussures en toile et les sandales, mais la demande de chaussures en cuir est demeurée au niveau enregistré en 1982.

En 1985, l'industrie affichait un bon rendement d'ensemble et faisait généralement preuve de souplesse dans sa production; en outre, elle semblait soutenir assez bien la concurrence dans la fabrication de chaussures ordinaires de bonne qualité. La mode traditionnelle permet de longues séries de production. L'élimination des contingents frappant les chaussures pour hommes, en 1986, n'a pas entraîné une forte croissance des importations. L'adaptation aux nouvelles conditions du marché se manifeste par le nombre plus restreint d'établissements comptant plus de 200 travailleurs. Le nombre d'entreprises a diminué rapidement durant les années 70, mais il semble s'être stabilisé ces dernières années. Une des raisons de la moins grande taille des établissements est le fait que les fabricants de chaussures achètent davantage de composantes qu'ils produisaient eux-mêmes auparavant. Cette pratique a aussi permis aux fabricants de ces composantes de réaliser des économies d'échelle en raison de la spécialisation de leur production. Il importe de noter que les changements qui sont

survenus dans la production et la structure de l'industrie depuis 1980 ne se sont pas accompagnés d'une augmentation globale de la valeur nette, en dollars constants, du stock de capital dont disposent les producteurs.

La production à grande échelle n'étant pas une solution pratique de façon générale, la concentration par la voie de fusions et acquisitions n'a pas été considérée comme une stratégie d'adaptation viable. En fait, l'industrie de la chaussure n'a pas profité de l'aide offerte par l'OCRI en matière de fusions. Quelques grands fabricants de chaussures ont procédé à une intégration en aval vers la vente au détail ou à une diversification dans le secteur du textile et du vêtement, mais aucune intégration en amont vers le tannage n'a été observée. L'industrie s'est essentiellement adaptée par des fermetures d'entreprises, qui en ont réduit la taille, et par l'adoption de meilleurs systèmes de gestion et d'information. L'industrie a aussi adopté une approche innovatrice en tirant parti des économies externes que rend possible l'achat en commun des matières premières. On estime que ces économies ont représenté une baisse de moitié des coûts encourus pour le transport, les assurances et les autres services[11].

L'adaptation d'ensemble

À ce stade, les stratégies d'adaptation des trois industries, présentées dans les paragraphes qui précèdent, peuvent être analysées dans un contexte plus large. Nous allons examiner la

productivité de la main-d'oeuvre, l'emploi et les investissements dans chaque industrie, par rapport aux données correspondantes pour l'ensemble du secteur manufacturier. Les résultats de la comparaison figurent au tableau 53. La productivité de la main-d'oeuvre de chacune des industries, mesurée en prix constants, a été significativement supérieure à la moyenne de l'ensemble du secteur manufacturier sauf dans l'industrie du textile où elle se rapprochait beaucoup de cette moyenne. Durant la décennie de 1971 à 1982, l'écart le plus grand dans la croissance de la productivité de la main-d'oeuvre a été enregistré par les entreprises de bonneterie (1,4 %), suivies des fabricants de produits textiles (0,9 %), de chaussures (0,5 %) et de vêtements (-0). Faute de données facilement accessibles, nous ne pouvons cependant faire la comparaison entre la productivité globale des facteurs dans les industries visées et celle de l'ensemble du secteur manufacturier.

La croissance à long terme de la productivité de la main-d'oeuvre dans ces industries s'est accompagnée d'une baisse constante du niveau de l'emploi, par rapport à la croissance de l'emploi dans l'ensemble du secteur manufacturier. La plus forte baisse relative de l'emploi a été enregistrée dans les industries de la bonneterie et de la chaussure (-2,3 % chacune), suivies de l'industrie textile (-1,8 %) et de l'industrie du vêtement (-1,3 %). Les écarts entre les taux d'investissement dans ces industries et celui de l'ensemble du secteur manufacturier produit des résultats négatifs dans tous les cas, ce qui indique que les

industries du textile, du vêtement et de la chaussure ont investi à un taux inférieur à la moyenne de l'ensemble du secteur manufacturier. Il importe de signaler que les investissements dans le secteur des TVC, bien que positifs et croissants en dollars courants, affichent une baisse rapide en dollars constants. Quoi qu'il en soit, les investissements se sont accrus beaucoup plus lentement dans ces industries que dans le secteur manufacturier, mesurés en dollars courants ou constants.

Les comparaisons qui précèdent témoignent d'une certaine adaptation dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure, mais celle-ci est nettement en deça de ce qui est jugé nécessaire pour garantir la compétitivité du secteur en l absence d'obstacles importants au commerce. L'adaptation se résume à un exode de main-d'oeuvre et à une baisse, en chiffres réels, du taux d'investissement. La comparaison entre les industries révèle que l'adaptation a été plus grande dans la bonneterie et la chaussure et nettement moins poussée dans l'industrie du vêtement. L'industrie de la chaussure est la seule à faire voir une adaptation intersectorielle significative par l'abandon progressif de certaines activités. Il s'est également produit une adaptation intrasectorielle par le biais d'une redistribution des activités au sein de l'industrie et des entreprises.

Notes

1 Les données sur l'échelle de production par rapport au nombre d'établissements dans l'industrie textile figurent au tableau 43.

2 Le taux de concentration des vendeurs et les indices Herfindahl pour les trois industries sont présentés dans les tableaux 34 à 37.

3 Pour un bref aperçu des innovations technologiques dans l'industrie textile, consulter le rapport de la Commission du textile et du vêtement du Canada (1985), l'étude de Toyne et collaborateurs (1984), et celle de Thibodeau et Julien (1986).

4 Rapport de la Commission du textile et du vêtement (1985).

5 Voir le tableau 34.

6 Voir le rapport annuel de la société Dominion Textile pour l'année 1986.

7 En mai 1986, le gouvernement fédéral a annoncé un projet pilote de remise des droits de douane, d'une durée de trois ans. En vertu du régime, les fabricants canadiens de chemises à col façonné pourraient importer ce produit en franchise de droits de douane. La quantité importée en franchise de droits est établie en fonction de la quantité produite par ces fabricants au Canada.

8 Pour plus de précisions, consulter les rapports de 1981 et 1983 du Tribunal canadien des importations.

9 Voir le rapport de 1983 du Tribunal canadien des importations.

10 D'après le tableau 9, la demande de chaussures, mesurée en fonction de la comsommation intérieure apparente, est restée constante de 1971 à 1984. En volume, la demande est passée de 85,0 millions de paires en 1971 à 86,2 millions de paires en 1984. La demande de chaussures spéciales semble être la seule à afficher une croissance observable.

11 Voir le rapport de 1983 du Tribunal canadien des importations.

6 CONCLUSIONS ET LEÇONS À RETENIR

Une des principales difficultés que pose l'évaluation de l'efficacité de la politique gouvernementale découle du fait que des objectifs tels que la revitalisation et la compétitivité internationale n'ont jamais été clairement définis en fonction de critères mesurables permettant d'évaluer les résultats subséquents. En particulier, il est difficile de saisir parfaitement le rapport qui existe entre les divers moyens de restructuration préconisés par l'État et le maintien de l'emploi dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure. En rétrospective, l'efficacité de la politique gouvernementale dans ces industries peut être évaluée à trois niveaux : a) les résultats des stratégies de restructuration axées sur de nouvelles dépenses en immobilisations, b) les effets sur l'emploi et l'adaptation de la main-d'oeuvre, et c) la cohérence des objectifs eux-mêmes. L'analyse présentée dans les pages qui suivent vise à jeter un peu de lumière sur ces trois aspects interdépendants.

Les stratégies reposant sur de nouveaux investissements procédaient d'une interprétation erronée du sens de la causalité. Dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure, la faiblesse ou l'absence d'investissements découlait de la non-rentabilité des activités, et non l'inverse, comme on le supposait. En outre, l'objectif visant à rétablir la compétitivité internationale de ce secteur était particulièrement irréaliste,

car les industries canadiennes du textile et du vêtement ont rarement été concurrentielles à l'échelle internationale et ont toujours été protégées par des barrières commerciales plus élevées que la moyenne. En dépit de cette protection, on peut observer un déclin en longue période. Les difficultés de ce secteur se sont aggravées durant les années 70, non pas à cause d'une détérioration des termes de l'échange, mais parce que les niveaux de protection qui lui ont été historiquement accordés sont devenus insuffisants devant l'émergence de sources d'approvisionnement de plus en plus concurrentielles. La situation aurait été différente si la concurrence exercée par les importations avait menacé d'inverser un avantage comparatif bien établi.

Les moyens d'adaptation n'étaient pas clairement définis en raison d'une interprétation erronée des causes des difficultés de l'industrie canadienne et de son manque de compétitivité. C'est ce diagnostic incorrect, plutôt qu'une lacune dans l'application de la politique, qui semble avoir mené à l'adoption de mesures d'intervention inadéquates qui ont retardé l'adaptation et peut-être même modifié son orientation. L'adaptation aurait dû découler d'une politique uniforme, cohérente et globale destinée à faciliter les changements structurels appropriés dans les industries en question. Une telle politique doit être élaborée dans une perspective qui tient compte du caractère international des changements qui s'opèrent, et qui permet de réorienter la production intérieure en conséquence. Les mesures de nature sectorielle -- courantes dans les industries du textile, du

vêtement et de la chaussure -- qui ne tiennent pas compte des distorsions secondaires qu'elles engendrent dans le reste de l'économie, ne conviennent pas parce que les coûts qu'elles comportent peuvent annuler les avantages immédiats et, au mieux, douteux qu'en retire le secteur visé. En outre, ces mesures ont tendance à favoriser une vision étroite de la situation, c'est-à-dire à répondre exclusivement aux intérêts partisans à court terme de quelques grandes entreprises, qui adhèrent elles-mêmes à des groupes d'intérêts exerçant des pressions contre l'adaptation. Elles revêtent donc un caractère "endogène" sans rapport apparent avec une politique d'adaptation cohérente et globale.

L'adaptation en vue de la survie

Il serait néanmoins faux de conclure que les industries canadiennes du textile, du vêtement et de la chaussure n'ont pas évolué. Dans les industries du textile et du vêtement, la stratégie a été principalement axée sur les investissements et l'adoption de techniques nouvelles, et elle a reçu non seulement l'approbation de principe, mais aussi l'appui financier du gouvernement fédéral dans le cadre de divers programmes, et notamment de l'OCRI entre 1981 et 1986. L'aide financière, particulièrement importante dans le cas des fabricants de textiles, a surtout pris la forme de transferts sans contrepartie qui étaient peut-être justifiés dans la mesure où ils ont suscité des investissements supplémentaires équivalents provenant des bénéfices non répartis de l'industrie et des marchés de capitaux privés. Cependant, il

est difficile de déterminer si la majorité de ces transferts ont constitué un apport net de fonds dans l'industrie, ou s'ils n'ont fait que remplacer des investissements qui auraient été effectués même en l'absence d'un programme d'aide financière. De toute manière, l'utilisation des fonds publics pour des investissements qui ont pour effet d'accroître la rentabilité et les revenus des entreprises privées dans une économie de marché doit être justifiée de façon moins sommaire que dans le cas présent.

L'acquisition de biens d'équipement incorporant les derniers progrès de la technologie ont permis d'accroître la productivité de la main-d'oeuvre et réussi à empêcher le déclin de l'industrie du textile, et notamment de la bonneterie. Dans l'industrie du vêtement, la stratégie a connu moins de succès et elle ne semble pas prometteuse pour l'avenir, parce que la confection des vêtements exige un apport important de main-d'oeuvre et que les opérations de couture n'ont pas été l'objet des transformations radicales requises pour procéder à une automatisation à grande échelle. En outre, la nouvelle technologie a été adoptée plus rapidement par les fabricants de vêtements des pays à faibles salaires -- les principaux concurrents des entreprises canadiennes -- que dans l'industrie du textile.

Quoique les industries du textile et du vêtement aient toutes deux eu recours à des investissements pour accroître la productivité de la main-d'oeuvre, elles ont par ailleurs poursuivi des stratégies d'adaptation très distinctes. L'industrie du textile

s'est spécialisée davantage dans la production de fibres et de tissus en abandonnant des produits peu rentables. Cet effort de spécialisation dans les grandes entreprises de l'industrie a permis de rationaliser la production et d'abaisser les coûts. Par contre, la spécialisation de la production et l'exploitation de créneaux rentables sont des éléments qui ne figurent pas dans la stratégie d'adaptation de l'industrie du vêtement, bien qu'ils semblent essentiels à sa survie. Celle-ci a plutôt cherché à devenir plus concurrentielle dans l'ensemble de la gamme des produits vestimentaires, sans égard aux coûts de production relatifs, aux élasticités de la demande et aux tendances du commerce international. La structure fragmentée de l'industrie du vêtement et les stratégies inadéquates des entreprises peuvent expliquer pourquoi celle-ci n'a pas réussi, comme l'industrie textile, à limiter davantage son éventail de produits; mais le facteur le plus important à cet égard est sans doute la prolifération des mesures de restriction négociées des exportations qui ont été appliquées à un nombre croissant de produits (et de pays exportateurs) pour être éventuellement incorporées dans les AMF. L'élargissement graduel de la protection à la presque totalité des vêtements produits a artificiellement fait augmenter la rentabilité de la fabrication de très nombreux produits sur le marché intérieur, ce qui a masqué les possibilités de spécialisation. Les mécanismes de protection inhérents à l'AMF ont amené les producteurs étrangers à exporter des produits ayant une valeur ajoutée supérieure, se vendant à des prix plus élevés et pour lesquels la demande est relativement inélastique au Canada. En

conséquence de cette valorisation des importations, bon nombre de producteurs canadiens se trouvent cantonnés dans le marché des produits de bas de gamme, où les producteurs à faibles coûts sont très nombreux et où la concurrence s'exerce uniquement au niveau des prix.

Pour les industries du textile et du vêtement, les écarts de salaires entre les pays étaient d'abord perçus comme une menace, mais ils offraient néanmoins la possibilité d'investissements directs à l'étranger et d'une participation à des projets d'importance variée. Ces mécanismes jouent effectivement un rôle essentiel en vue d'atteindre un système de production optimal dans une économie mondiale caractérisée par une grande interdépendance. Le recours à ces mécanismes, comme moyens d'adaptation, est tout récent dans l'industrie textile canadienne, tandis que l'industrie du vêtement n'a même pas cherché à abaisser ses coûts salariaux par une mesure aussi simple que l'établissement de sources d'approvisionnement à l'étranger, mesure qui se répand de plus en plus dans l'industrie du vêtement aux États-Unis. Les industries menacées par les importations qui sont redevenues compétitives et rentables sont celles qui ont été en mesure de réagir rapidement et efficacement par des déplacements de la production. Dans une industrie dont la rentabilité globale décroît, seules les entreprises qui exploitent des usines aux endroits comportant les coûts les plus faibles peuvent maintenir leurs revenus en accroissant leur part d'un marché en déclin. De plus, il n'est pas nécessaire que ces déplacements s'accompagnent d'une réduction de la capacité

de production en termes absolus. Souvent, il suffit de modifier la répartition internationale des activités pour rétablir la rentabilité. En dépit des progrès réalisés, le sous-investissement à l'étranger demeure une des causes des difficultés que connaît actuellement l'industrie du textile.

Ces différences, et d'autres, dans la manière dont les industries du textile et du vêtement se sont adaptées font qu'elles sont très distinctes l'une de l'autre au plan de la rentabilité, une réalité qui est dissimulée par la tendance que nous avons à les regrouper. La plupart des entreprises de l'industrie du textile ont sensiblement amélioré leur rendement -- à l'origine médiocre -- par des stratégies de concurrence reposant sur la modernisation des équipements, la spécialisation sélective et le recours, depuis 1983, à des investissements directs à l'étranger. Par contre, la compétitivité de l'industrie du vêtement ne s'est pas améliorée sensiblement en raison de l'accent trop exclusivement mis sur les investissements en capital, le manque de spécialisation et l'incapacité de mettre au point de nouveaux produits et d'établir des usines dans d'autres pays.

Comme nous l'avons signalé précédemment, l'industrie de la chaussure a réussi à s'adapter assez bien, sans apport massif de capital et de technologie. Le succès de l'adaptation est principalement attribuable à une réduction de la taille de l'industrie, renforcée par la spécialisation des entreprises qui orientent leur production vers certains segments du marché et par le perfection-

nement des méthodes en gestion. L'adaptation a été facilitée par une politique gouvernementale plus réaliste qui n'était pas axée sur des programmes d'aide de durée indéterminée. Le Tribunal canadien des importations, dont les décisions ont orienté la politique régissant les importations de chaussures au début des années 80, a très bien compris qu'une libéralisation graduelle permettrait à l'industrie de s'adapter à la concurrence des importations. Les résultats obtenus dans l'industrie de la chaussure montrent aussi que la "modernisation" limitée aux biens d'équipement n'est pas toujours une stratégie qui convient.

La restructuration et l'emploi

La diminution de la part de la consommation intérieure apparente qui va aux producteurs nationaux n'entraîne pas nécessairement du chômage. Le niveau d'emploi dans une industrie fléchit lorsque a) le volume de production intérieure diminue ou b) le coefficient de main-d'oeuvre, c'est-à-dire la quantité de travail requise par unité de production baisse[1]. La plus grande part du déclin de l'emploi, notamment dans l'industrie du textile, résulte moins d'une diminution de la production intérieure que d'une hausse du niveau des qualifications requises découlant d'un accroissement du coefficient de capital et du fait que les nouveaux emplois ne sont pas occupés par les travailleurs déplacés à la suite des modifications apportées aux méthodes de production[2]. Il était probablement inévitable que l'industrie du textile adopte une stratégie de modernisation graduelle de ses installations de

production et de remplacement des pièces d'équipement en place par des machines plus productives. Cette stratégie aurait probablement prévalu même sans l'intervention de l'État par le biais de subventions à l'investissement et d'autres mesures indirectes qui ont non seulement contribué à abaisser le coût relatif du capital pour les entreprises mais aussi à externaliser les risques en présence. Toutefois, l'aide financière versée par le gouvernement a influé sur le rythme et le calendrier des investissements. Le Programme des secteurs visés de l'OCRI a eu un effet déterminant dans l'accélération du processus de modernisation des installations et, par voie de conséquence, du déplacement de la main-d'oeuvre.

La stratégie de l'OCRI consistait à aider les entreprises dynamiques dans une industrie en déclin, dans le cadre d'un processus de rationalisation. Cette stratégie comporte certains avantages, mais la sélection des entreprises considérées comme dynamiques est difficile et, au mieux, sujette à une bonne marge d'erreur. Aucun argument théorique ou empirique ne peut justifier la tendance -- manifestée dans le Programme des secteurs visés -- à confondre dynamisme et grande taille, qui a peut-être indirectement défavorisé les petites entreprises[3]. Les petites entreprises, surtout dans l'industrie du vêtement, se seraient probablement adaptées à la concurrence des importations par des moyens plus innovateurs et avec davantage de souplesse. Ainsi, elles auraient pu neutraliser un fléchissement de la productivité de la main-d'oeuvre par une réduction plus ordonnée de l'emploi

dans l'industrie. Cette hypothèse se vérifie dans la pratique, notamment dans les industries du vêtement en Italie et en Allemagne. Un dosage judicieux de design et de compétence en confection peut rendre possible la production de biens à fort contenu de main-d'oeuvre dans les pays industrialisés depuis longtemps.

Les subventions aux entreprises dans des industries en déclin peuvent constituer des moyens d'adaptation efficients, si elles favorisent un transfert des biens d'équipement et des investissements vers d'autres secteurs de l'économie. En fait, les déplacements de capital et de main-d'oeuvre sont interdépendants. Les investissements jouent un rôle déterminant dans le processus d'adaptation, et leur mouvement influe sur les déplacements de main-d'oeuvre. La Commission du textile et du vêtement et l'OCRI ont versé des subventions aux entreprises pour qu'elles puissent continuer de fabriquer les mêmes produits avec une main-d'oeuvre réduite. Par conséquent, il ne semble pas y avoir eu de sortie nette de ressources des industries du textile et du vêtement. La réduction graduelle des effectifs, qui résulte en grande partie d'un programme énergique de substitution du capital à la main-d'oeuvre, a été presque compensée par l'apport de capitaux dans l'industrie. Il est également clair qu'il y aurait eu moins de nouveaux investissements dans l'industrie en l'absence de l'aide directe et indirecte du gouvernement aux entreprises, sous la forme de subventions à l'investissement.

Ni la Commission du textile et du vêtement ni l'OCRI n'ont accordé l'attention requise au problème de l'adaptation de la main-d'oeuvre. L'aide de l'État aux industries du textile et du vêtement était implicitement et explicitement justifiée par le fait qu'elle devait permettre d'éviter le chômage. Dans la pratique, cependant, l'aide à l'adaptation que l'OCRI a accordée aux entreprises en vertu du Programme des secteurs visés a aggravé le problème du chômage et en a accéléré le taux de croissance. La politique et les procédures de l'OCRI ont influé sur la façon dont les entreprises ont procédé à des mises à pied et ont mené au licenciement d'une grande proportion de travailleurs devenus excédentaires dans l'industrie du textile, notamment parmi les plus âgés.

L'aide fournie par l'État a donc eu, sur les entreprises dont elle a favorisé la survie plutôt que la fermeture, un effet contraire à celui qu'elle a produit sur la main-d'oeuvre. Les programmes de prestations d'aide à l'adaptation pour les travailleurs visaient presque exclusivement à indemniser ceux qui se retrouvaient sans emploi en raison de leur âge ou d'autres facteurs les rendant excédentaires. En fait, le Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs n'était qu'un généreux programme de préretraite pour les travailleurs de l'industrie du textile, et il peut avoir contribué à accroître les licenciements des travailleurs âgés dont le retrait était devenu un aspect implicite du processus d'adaptation[4]. Il était erroné de justifier le Programme de prestations d'adaptation pour les

travailleurs par le fait qu'il atténuait la résistance à l'adaptation, en confondant celle-ci avec le licenciement des travailleurs âgés. La mise à pied de travailleurs âgés par les entreprises qui cherchaient à accroître la productivité de la main-d'oeuvre a permis à celles-ci de rationaliser leurs méthodes de production, mais elle n'a pas entraîné une adaptation à long terme par le biais d'une diminution de la capacité de production dans l'industrie et un déplacement intersectoriel. Ces licenciements n'ont fait que faciliter le processus de substitution du capital à la main-d'oeuvre, sans transfert net de ressources vers d'autres secteurs, ce qui a inévitablement entraîné une transformation de la structure professionnelle des industries en question et une perte nette d'emplois.

Les estimations généralement faibles des pertes de salaires subies par les travailleurs licenciés parce qu'ils étaient âgés ou devenus excédentaires à la suite d'innovations technologiques, ont mené à conclure que les pertes individuelles découlant de l'adaptation étaient suffisamment faibles pour être compensées par des indemnités forfaitaires. Ce raisonnement est essentiellement juste, mais néanmoins imparfait sur deux plans. Premièrement, il n'est pas évident qu'une aide publique doive être fournie à certaines entreprises pour leur permettre d'accroître leur rentabilité en améliorant le niveau des compétences professionnelles en fonction de leurs méthodes de production, sans qu'elles aient à en supporter la majeure partie des coûts. En outre, les avantages d'une telle adaptation reviennent entièrement et exclusivement aux

entreprises et n'ont aucun retentissement dans l'ensemble de l'économie, sinon que l'absence de ces avantages aurait nécessité de plus importantes barrières au commerce et occasionné de plus grandes pertes de bien-être dans tous les secteurs de l'économie. Deuxièmement, il aurait été facile d'éviter les pertes d'efficience au sein de l'économie canadienne découlant de la perte théorique de production associée à la contribution des travailleurs dans d'autres emplois si le déplacement des travailleurs excédentaires de l'industrie textile avait été coordonné par un programme gouvernemental d'accroissement de la mobilité et de recyclage destiné à les aider à retrouver un emploi. En d'autres termes, le Programme de prestations d'aide à l'adaptation et le Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs auraient été plus justifiables s'ils avaient eu pour principal objectif de remédier aux imperfections du marché du travail par une adaptation véritable et non pas seulement par une aide à la restructuration des entreprises, financée à même les fonds publics et n'apportant aucun avantage compensatoire à la société.

Les programmes gouvernementaux d'aide aux industries du textile et du vêtement ont eu, en plus des pertes sociales habituelles au plan de la production et de la consommation, d'autres conséquences non souhaitables. L'une d'entre elles est le fait que la protection accordée à la production des industries en question n'a pas été suffisante pour sauvegarder les emplois. L'explication première réside dans la substitution du capital à la main-d'oeuvre, qui résulte du versement de subventions de capital en sus des

mesures de protection à long terme. Les taux de salaires des travailleurs qui ont conservé leur emploi dans ces industries se sont élevés davantage qu'ils ne l'auraient fait en l'absence de protection. L'effet net des changements survenus dans les prix des produits et des facteurs de production a été d'abaisser la demande totale de main-d'oeuvre.

Le maintien des mesures de protection et des programmes de subventions n'a pas non plus favorisé l'adaptation structurelle qui aurait servi à rendre la production concurrentielle aux cours mondiaux. L'aide fournie par le biais de mesures de protection contre la concurrence des importations a contribué au maintien de méthodes de production inefficaces. Il y a eu certes des fermetures, des regroupements, des fusions et d'autres changements structurels dans ces industries, mais la nature quasi permanente de la protection, renforcée par un régime de subventions, a supprimé presque toute incitation à concurrencer les producteurs étrangers. D'importants segments de ces industries demeurent non concurrentiels et continueront vraisemblablement de l'être.

La protection étendue dont ont bénéficié les industries du textile et du vêtement depuis 1970 n'a donc pas contribué à la réalisation des deux objectifs apparents, à savoir la protection de l'emploi et une production plus efficiente. La valeur nette de la protection, exprimée en subventions équivalentes, ajoutée à l'aide financière directe de l'État, représente un transfert considérable aux industries. Par ailleurs, l'adaptation survenue

est modeste et incertaine. Une des conséquences imprévues de la protection et des programmes d'aide est qu'elles ont eu une incidence défavorable pour les travailleurs. La protection n'a pas réussi à protéger les emplois, tandis que l'aide gouvernementale directe a simplement servi à subventionner les propriétaires du capital.

Les facteurs politiques

Toute analyse de la protection et de l'aide financière directe consenties aux industries du textile et du vêtement serait incomplète sans un examen parallèle de la conjoncture politique dans laquelle s'inscrit la demande et l'offre de protection[5]. Il serait d'ailleurs futile de tenter d'expliquer, par des variables exclusivement économiques, la protection élevée qui est accordée aux industries du textile, du vêtement et de la chaussure, ainsi que sa tendance à augmenter et sa persistance. Cela ne signifie pas pour autant, comme certains le pensent, que les raisons et contraintes d'ordre politique sont les seules qui soient légitimes et pertinentes. Un tel raisonnement irait à l'encontre des principes fondamentaux d'une économie de marché et ouvrirait la porte à l'adoption de toutes sortes de mesures inefficientes par nécessité politique. Comme nous l'avons montré au premier chapitre, l'État a un rôle légitime à jouer dans l'adaptation des industries à la concurrence des importations, mais son intervention doit compléter plutôt que supplanter le jeu des forces du marché. En outre, lorsque l'adaptation et la réinstallation sont

coûteuses, incertaines et difficiles, il y a de bonnes raisons de chercher à faire contrepoids au marché en ralentissant le processus d'adaptation, mais non pas de maintenir le statu quo ou, pire, de faire obstacle à l'adaptation. Les prix établis par le jeu des forces des marchés du travail et du capital fournissent des indications essentielles au processus d'adaptation, et il importe de ne pas interférer avec ce mécanisme. Enfin, une prise de position sous-optimale dictée par des impératifs politiques, bien que défendable à court terme, ne devrait pas être considérée comme une contrainte obligatoire et permanente. L'inverse supposerait que les institutions et processus politiques qui sont à l'origine de ces contraintes sont eux-mêmes optimaux et ne devraient pas être changés. La recherche d'une politique d'adaptation plus appropriée doit reposer sur une réévaluation et, au besoin, sur un assouplissement de ces contraintes politiques.

Les représentations des groupes de pression de l'industrie textile constituent la "contrainte" politique la plus notable qui semble avoir influé sur l'élaboration de la politique canadienne de protection du secteur des TVC[6]. Les pressions faites par l'industrie du textile sont un curieux exemple de préoccupations sectorielles auxquelles on en vient à accorder une importance nationale. Le fait que ces pressions politiques aient été beaucoup plus grandes que ne le justifiait leur valeur intrinsèque peut s'expliquer de deux façons. Premièrement, l'industrie du textile a réussi à maintenir le regroupement des intérêts du textile et du vêtement pour s'assurer un plus grand appui

politique mais, en réalité, l'accroissement des importations pose un problème uniquement pour les fabricants de vêtements. En fait, la protection dont bénéficie l'industrie du textile a pour effet de diminuer la protection réelle accordée à la valeur ajoutée dans la production des vêtements, ce qui contribue d'ailleurs sensiblement à la non-compétitivité de l'industrie du vêtement. Deuxièmement, les propriétaires et chefs d'entreprises dans les industries du textile et du vêtement ont réussi à conclure une alliance étonnante avec les syndicats pour demander des mesures de protection et des subventions directes, bien que la stratégie de "restructuration" de ces entreprises ait été à l'encontre des intérêts des travailleurs sur le plan de l'emploi. Paradoxalement, cette alliance est le produit des obstacles au commerce eux-mêmes. Ces obstacles font augmenter le surplus des producteurs, en créant des bénéfices monopolistiques et un écart de salaires qui profite à un petit nombre de travailleurs, effets qui favorisent une action concertée de ces deux facteurs.

Ce qui importe le plus, toutefois, ce n'est pas l'existence de puissants intérêts sectoriels dans l'industrie du textile, mais plutôt la manière dont le gouvernement y a réagi. Il serait peu plausible de soutenir, comme on le fait souvent, que la protection fournie par les autorités n'est qu'une réaction passive à des pressions politiques. Il est vrai que les gouvernements élus démocratiquement, tant au niveau fédéral que provincial, sont particulièrement sensibles aux pressions politiques exercées par les représentants d'industries qui emploient une main-d'oeuvre

nombreuse et qui ont une forte concentration régionale. Cependant, on peut penser que le processus décisionnel est plus complexe qu'on ne le croit généralement, du fait que la réaction aux pressions politiques est sélective (certaines étant prises en considération, mais pas toutes), et que des barrières commerciales ne sont pas érigées dans tous les cas où il y a des demandes à cet effet. On ne peut ramener à une simple expression d'opportunisme politique l'éventail des mesures d'intervention de l'État dans ce secteur, même si les pressions exercées en vue d'obtenir une protection ont fourni aux partis et aux dirigeants politiques une cause commode. D'autres facteurs étaient en jeu.

La concurrence des importations pose, pour les industries canadiennes du textile et du vêtement, de graves difficultés qui n'ont pas été inventées uniquement dans le but d'obtenir une "rente" plus élevée. Toutefois, les causes de ces difficultés résident ailleurs. Elles sont l'aboutissement d'une longue tradition de protectionnisme, d'un manque d'effort d'adaptation qui exigerait la fermeture des entreprises non concurrentielles et d'un déclin de très longue date qui est aggravé par l'émergence de sources d'approvisionnement très concurrentielles, d'abord situées au Japon durant les années 50 et, depuis, dans quelques pays nouvellement industrialisés (PNI). Il est inconcevable que les gouvernements aient évité toute intervention, compte tenu de la compétitivité décroissante de l'industrie et du besoin subséquent de prendre action. À cela s'ajoutent les pressions qui s'exercent à l'échelle internationale par suite d'interventions simultanées

dans tous les grands pays industrialisés et l'institutionalisation croissante des accords de commercialisation des textiles et des vêtements. Les principales lacunes de la politique adoptée par le gouvernement dans ce secteur sont imputables non pas à l'intervention en elle-même, mais au fait que cette intervention est inadéquate parce que fondée sur une interprétation erronée du problème et des solutions.

La notion que de graves difficultés affligent les industries du textile et du vêtement reposait sur les hypothèses suivantes. Premièrement, la non-compétitivité de ces industries résultait des faibles salaires et des subventions versées par les gouvernements dans les pays en développement, ainsi que du commerce contrôlé par l'État dans les pays de l'Est. Deuxièmement, cette situation était attribuable au manque d'investissements dans les industries visées. Troisièmement, ces secteurs d'activité étaient appelés à disparaître si la protection et les autres mesures de soutien étaient interrompues. Cette interprétation du problème était essentiellement celle de l'industrie, mais elle avait fait son chemin à tous les niveaux de l'appareil gouvernemental. La véritable énigme politique consiste à expliquer comment la plupart des responsables en sont venus à adopter une position reflétant les intérêts immédiats des industries et à s'en inspirer presque exclusivement pour établir la stratégie d'intervention de l'État.

Les programmes d'adaptation et leurs mécanismes de soutien, exposés la première fois dans la Politique du textile de 1970 et

inchangés depuis, ne sont aucunement le reflet d'une analyse indépendante ni d'une vérification empirique des aspects clés du problème. Les politiques de la Commission du textile et du vêtement ont été façonnées en bonne partie par ce qu'on croyait être la position prédominante dans l'industrie, et elles n'ont jamais été soumises à un examen public rigoureux[7]. La Commission n'a jamais fait enquête pour déterminer si, comme le prétendait l'industrie du textile, les produits textiles importés au Canada étaient vraiment subventionnés par les gouvernements des pays exportateurs. Si cette allégation avait été prouvée, l'intervention aurait été fort différente de ce qu'elle a été, et elle aurait pris la forme de droits compensateurs conformément au Code des subventions et des mesures compensatoires du GATT. À cause de cette interprétation étroite des problèmes que soulevaient les importations et l'adaptation, le gouvernement canadien a appliqué, à des industries qui ne retrouveraient vraisemblablement pas leur situation d'avant les années 60 et ne pourraient être compétitives sans protection ni subventions, une politique d'intervention convenant à des secteurs où les entreprises canadiennes disposaient véritablement d'un avantage comparatif sur le plan international.

Les leçons pour l'avenir

Pour que s'améliore le taux de réussite des mesures d'adaptation, il faudra définir une meilleure politique d'ensemble. Dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure, cette

nouvelle politique devrait être élaborée dans un contexte plus vaste et comporter quelques conditions préalables essentielles. Premièrement, la politique propre au secteur des TVC devrait s'insérer dans une politique uniforme et globale qui vise à faciliter les changements structurels dans l'industrie et l'emploi au Canada. Une telle problématique doit nécessairement tenir compte de la question des industries en régression, dans le cadre des relations commerciales multilatérales et bilatérales. Les paramètres propres à un secteur qui sont nécessaires pour en préciser les problèmes doivent s'insérer dans le cadre d'analyse plus global proposé précédemment, afin de ne pas perdre de vue l'interdépendance des activités économiques et éviter les externalités négatives qui résultent souvent de mesures à caractère trop étroitement sectoriel. Deuxièmement, il serait souhaitable que la politique soit moins axée sur l'intervention et davantage sur les "indicateurs" qui peuvent inciter les entreprises à définir leur stratégie en fonction de l'évolution des conditions du marché et de la concurrence. L'intervention resterait nécessaire, mais devrait servir uniquement dans le cas où il y a imperfection du marché, par exemple, en cas de léthargie du marché du travail ou de disparités régionales. Dans l'élaboration d'une politique d'intervention orientée sur le jeu du marché, il ne faudrait pas mettre exclusivement l'accent sur les coûts à court terme de l'adaptation, au détriment des avantages à long terme. Une telle politique permettrait de reconnaître explicitement que la structure du marché d'une industrie influe beaucoup sur la manière dont s'adaptent les entreprises est bien compris, il est plus

facile d'opérer un choix judicieux entre les différents obstacles au commerce et de bien doser le recours à ces mesures et aux subventions directes.

Compte tenu de l'orientation globale que nous venons de décrire, qui préconise l'élaboration d'une politique axée plutôt sur les mécanismes du marché que sur l'intervention, nous pouvons maintenant résumer les caractéristiques d'une politique d'intervention souhaitable dans les industries du textile et du vêtement.

Le gouvernement fédéral peut réagir de trois façons différentes aux problèmes que pose la concurrence des importations dans le secteur des TVC, et chacune comporte des modalités d'adaptation particulières. Premièrement, le gouvernement peut décider de laisser libre cours aux marchés et ne pas accorder de protection ni de subventions directes au secteur, en s'en tenant aux programmes d'aide nationaux de portée générale, comme les programmes d'assurance-chômage, de formation et de mobilité de la main-d'oeuvre, de même que les divers programmes d'aide des provinces. L'adaptation qui résultera d'une telle politique s'opérera rapidement et brusquement, et sera caractérisée par une chute importante de la production et de la capacité, notamment dans l'industrie du vêtement. Le jeu des forces du marché provoquera une adaptation rapide dont le coût sera élevé, mais la durée plus courte.

La deuxième façon de procéder serait de chercher à maintenir la capacité et la taille des deux industries, tout en laissant le niveau de production réel fluctuer en fonction des variations cycliques de la demande. Ce scénario d'adaptation suppose le maintien, pour une période indéterminée, des mesures de protection, mais pas nécessairement des subventions directes. Le système de protection permettra encore de substituer entre eux les droits de douane, les restrictions quantitatives et les mesures négociées de limitation volontaire des exportations. Toutefois, il est peu probable que l'on recoure à l'application de restrictions quantitatives ou de droits de douane équivalents aux mesures de limitation volontaire des exportations tant que le commerce des textiles et des vêtements sera régi par l'AMF (et les versions futures de cet accord) et qu'il échappera, par le fait même, aux règles habituelles du GATT. Le maintien de la protection continuera d'engendrer des pertes de bien-être pour les consommateurs et une perte nette de possibilités d'emploi dans le secteur, accompagnée d'une modification graduelle de la structure professionnelle. Toutefois, les changements dans la composition de la main-d'oeuvre et la perte nette d'emplois se produiront moins rapidement que dans le passé, surtout parce que les possibilités au plan de la substitution du capital à la main-d'oeuvre et de l'adoption d'innovations technologiques ont déjà été largement exploitées. Néanmoins, la perpétuation des mesures de protection aura pour effet de cantonner une part importante des travailleurs canadiens dans des emplois à faible productivité. Malgré la protection, il restera impossible d'atteindre la "compétitivité

internationale" telle qu'elle avait été définie, même si la concurrence des pays nouvellement industrialisés s'affaiblit à mesure que ces pays diversifient leur économie dans des secteurs autres que le textile et le vêtement. Cependant, il est probable qu'il subsiste un trop grand nombre de producteurs de vêtements, parce que les créneaux d'exportation libérés par les pays nouvellement industrialisés pourraient être accaparés par les pays qui aspirent à l'industrialisation, notamment la Chine.

La troisième formule que nous pouvons envisager prend la forme d'une adaptation positive où le jeu des forces du marché, auquel se greffe une politique d'adaptation appropriée, produit un équilibre à long terme par l'élimination graduelle ou, du moins, une diminution importante, des obstacles au commerce. Le sentier d'adaptation découlant de ce scénario est très différent de ceux qui sont associés aux deux autres options, mais l'équilibre obtenu correspond à celui qui résulte du libre fonctionnement des marchés. Cette approche a pour effet de ralentir le processus d'adaptation, permettant de réduire au minimum les coûts privés à court terme sans en changer l'orientation; elle est caractérisée par une politique d'intervention précise et bien définie qui fait appel à une combinaison d'efficience et d'équité et comporte un plus petit nombre d'instruments. En plus de viser des niveaux de protection plus normaux, il semble également important de corriger la tendance, renforcée par les mesures de protection, à l'adoption de modes de production à coefficient de capital trop élevé. La politique de l'État pourrait contribuer à accroître la composante

emploi dans les stratégies d'adaptation faisant l'objet d'une aide gouvernementale. L'arbitrage entre une croissance plus lente de la productivité et le maintien d'un plus grand nombre d'emplois peut rendre plus acceptable l'adaptation par voie d'une réduction de la taille du secteur. Dans l'ensemble, cette formule d'adaptation suppose un engagement politique vers une diminution graduelle de la taille des industries du textile et du vêtement afin de permettre l'élimination des formes de protectionnisme les plus flagrantes. Elle signifie aussi que les puissants groupes d'intérêts sectoriels ne s'en tireraient plus à si bon compte et que les signaux du marché et les facteurs économiques redeviendraient les éléments déterminants de la stratégie poursuivie dans ce secteur. Cette formule présente aussi pour l'État un autre important avantage, celui d'éviter le cercle vicieux où une politique inadéquate pour remédier à un déséquilibre engendre d'autres distorsions qui exigent une intervention plus poussée, laquelle risque d'enraciner et d'accentuer le déséquilibre existant.

Les résultats de notre analyse montrent que les trois industries se sont adaptées à des degrés divers et selon des modalités différentes. L'adaptation de l'industrie de la chaussure est presque achevée, et aucune intervention supplémentaire de l'État n'est requise. L'industrie du textile est celle dont l'adaptation aux conditions nouvelles du marché a le plus progressé. Par conséquent, l'intervention du gouvernement dans cette industrie atteindra bientôt le seuil des rendements décroissants. Il

faudrait donc réévaluer le "besoin" réel de protection de l'industrie du textile à la lumière d'un éventuel accord canado-américain de libre-échange. Selon les résultats de cette évaluation, une protection prenant la forme de droits de douane modestes pourrait être justifiée, pour assurer la viabilité future de l'industrie face à la concurrence. La diminution de la protection offerte à l'industrie du textile aura sans doute pour effet d'accroître la compétitivité de l'industrie du vêtement, parce qu'elle aura une incidence favorable sur le coût de sa principale matière première. Le coût des tissus représente près de la moitié du coût total de production des vêtements, et une baisse significative du coût de ce facteur rendrait la confection de vêtements plus rentable. En outre, il faudrait prévoir des mesures liées aux droits de douane visant à favoriser la fabrication à l'étranger. Tout obstacle au commerce dans cette industrie doit, dorénavant, être de nature sélective plutôt que de portée globale afin d'inciter les entreprises à spécialiser davantage leur production.

Notes

1 Bien sûr, ces deux facteurs peuvent enregistrer une baisse simultanée, comme cela a été le cas dans l'industrie de la chaussure -- du moins depuis 1981. Dans ce cas, toutefois, l'adaptation est manifestement axée sur une réduction de la taille de l'industrie.

2 De tels changements dans la composition professionnelle de l'industrie sont bien connus, mais les données existantes ne permettent pas de quantifier le phénomène.

3 Pour une analyse des effets discriminatoires du Programme des secteurs visés à l'endroit des petites entreprises, voir Williams, 1987, page 23.

4 Les observations contenues dans le rapport de 1985 intitulé Examen de la politique de prestations d'adaptation pour les travailleurs, vont clairement dans le même sens.

5 Une analyse récente des facteurs politiques qui ont un effet déterminant sur les droits de douane et autres obstacles au commerce adoptés au Canada figure dans l'étude de Baldwin et Gorecki (1985). Les auteurs constatent qu'il existe une corrélation positive entre des droits de douane effectifs élevés et une variable se rapportant à "l'équité", en l'occurrence les faibles salaires. Helleiner (1977) avait signalé auparavant l'existence de droits de douane effectifs élevés dans les industries caractérisées par de faibles salaires.

6 Voir aussi Trebilcock (1986) pour une analyse de l'influence des groupes d'intérêt de l'industrie textile sur la Commission du textile et du vêtement.

7 Cet aspect et d'autres s'y rapportant sont analysés dans Mahon (1984) et dans Mahon et Mytelka (1983).

Tableau 1

Valeur des expéditions dans les industries du textile et de la bonneterie, 1970-1983

En millions de dollars

Codes de la CAE de 1970	Catégorie	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983[1]	Taux de croissance (en % par année)
181	Filature et tissage du coton	282,5	282,1	309,6	287,0	370,0	319,2	363,9	392,0	446,9	589,1	661,8	803,0	627,7	708,7	6,8
182	Filature et tissage de la laine	122,0	117,8	129,0	152,3	164,7	160,4	170,3	175,1	192,0	222,0	235,7	271,6	259,2	259,4	5,5
183	Fabrication de fibres, filés et tissus synthétiques	481,8	494,6	553,1	667,1	733,1	719,4	749,8	851,9	983,4	1 212,8	1 270,0	1 400,0	1 230,0	1 558,9	8,7
184	Corderie et ficellerie	16,9	16,2	14,9	13,7	21,5	25,1	17,8	17,9	19,6	30,4	30,7	32,4	30,9	35,3	5,1
185	Industrie du feutre et du traitement des fibres	30,4	30,8	32,7	37,0	42,0	34,5	39,3	41,2	51,6	60,8	60,0	65,0	63,8	73,8	6,5
186	Industrie des tapis, carpettes et moquettes	159,6	187,8	241,0	302,2	348,0	356,3	383,6	417,2	462,1	541,4	558,7	669,5	546,9	711,2	11,2
187	Fabrication d'articles en grosse toile, et de sacs de coton et de jute	61,6	61,7	64,9	78,8	88,0	91,8	90,7	90,2	101,6	131,0	145,6	159,5	162,7	162,7	7,2
188	Tissus pour automobiles	136,4	182,2	202,8	229,3	229,0	227,1	305,5	348,6	427,7	424,6	424,5	520,9	479,2	---	9,4
189	Industries textiles diverses	284,5	324,8	371,4	415,9	481,6	505,2	579,9	621,2	718,4	862,5	1 027,1	1 130,2	1 107,3	1 301,9	11,5
231	Industrie des bas et chaussettes	112,4	102,5	90,8	94,6	96,2	103,7	109,3	117,7	132,2	156,8	192,1	216,5	225,1	250,3	5,8
239	Bonneterie (sauf la fabrication des bas et chaussettes)	302,2	352,5	379,3	435,6	504,4	520,8	522,0	520,2	579,6	673,2	752,6	795,8	722,7	807,9	7,3

1 Lorsque cela était possible, les observations pour 1983 ont été fondées sur les codes de la CAE de 1970.

Source Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 2

Industrie du vêtement, valeur des expéditions de produits de fabrication propre, 1975-1982

En milliers de dollars

Classification des marchandises (Codes de la CAE de 1970)	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Fabrication de vêtements pour hommes, CAE 2431	877,9	1 015,6	1 041,1	1 171,5	1 378,1	1 513,4	1 511,6	1 364,4
Confection à forfait de vêtements pour hommes, CAE 2432	65,2	74,2	77,3	103,1	121,6	112,9	131,2	150,2
Fabrication de vêtements pour dames, CAE 2441	847,0	913,5	958,4	1 311,4	1 338,6	1 467,6	1 467,6	1 471,9
Confection à forfait de vêtements pour dames, CAE 2442	76,8	86,9	84,4	119,9	144,2	138,8	154,3	176,5
Industrie des vêtements pour enfants, CAE 245	171,0	177,5	174,4	217,7	264,0	287,0	292,2	306,3
Industrie des corsets et soutiens-gorge, CAE 2480	60,8	74,2	83,3	87,8	96,2	104,0	114,7	109,0
Total[1]	2 106,3	2 342,0	2 418,9	2 819,7	3 315,6	3 494,8	3 671,5	3 578,3

1 Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 3

Industrie du vêtement, valeur des expéditions de produits de fabrication propre, 1982-1984

En millions de dollars

Codes de la CTI de 1980	Catégorie	1982	1983	1984
2431	Manteaux pour hommes et garçons	198,0	189,0	229,6
2432	Complets et vestons pour hommes et garçons	342,0	345,5	355,8
2433	Pantalons pour hommes et garçons	445,5	490,4	461,8
2434	Chemises et sous-vêtements pour hommes et garçons	401,2	436,5	450,3
2435	Confection à forfait de vêtements pour hommes et garçons	135,7	129,9	155,1
2441	Manteaux et vestes pour dames	244,2	256,3	261,2
2442	Vêtements de sport pour dames	552,9	594,8	627,7
2443	Robes pour dames	298,2	319,9	318,2
2444	Blouses et chemises pour dames	148,6	153,5	152,4
2445	Confection à forfait de vêtements pour dames	182,1	188,3	217,6
2450	Vêtements pour enfants	326,9	348,0	364,4
2490	Autres industries du vêtement	1 348,7	1 439,0	1 580,8
	Total	4 624,2	4 891,1	5 174,9

Source Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 4

Industrie de la chaussure, expéditions, 1971-1984[1]

Année	Expéditions
1971	242,2
1972	252,4
1973	286,3
1974	320,9
1975	351,2
1976	396,9
1977	389,9
1978	461,5
1979	600,4
1980	618,7
1981	704,4
1982	728,9
1983	766,0
1984	856,4

1 Les codes de la classification de l'activité économique (CAE) ont été utilisés jusqu'en 1981. Les codes de la CTI de 1980 ont été utilisés à partir de 1982, y compris celui correspondant à l'industrie des chaussures en caoutchouc.

Source Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 5

Valeur ajoutée dans les industries du textile et de la bonneterie

En millions de dollars de 1971

Année	Total, industrie textile	Filature et tissage du coton	Fabrication de fibres, filés et tissus synthétiques	Bonneterie
1973	781,9	85,6	268,3	199,5
1974	753,7	84,5	247,7	192,0
1975	725,3	82,6	243,0	190,3
1976	747,5	85,0	233,4	187,9
1977	790,7	75,1	282,8	180,9
1978	833,5	80,2	300,1	189,5
1979	910,1	101,3	388,6	200,6
1980	860,0	97,1	316,9	297,9
1981	890,0	104,6	323,5	207,3
1982	720,2	80,6	241,7	182,3
Taux de croissance annuel moyen (en %)	-1,0	-0,5	-1,0	-1,0

Source Statistique Canada, publication n° 61-213 au catalogue.

Tableau 6

Valeur ajoutée dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure, par province, certaines années

En millions de dollars

	Québec	Ontario	Canada
1970			
Textile et bonneterie	463,6	358,9	868,1
Vêtement	420,6	158,7	652,5
Chaussure	66,1	50,2	119,3
1975			
Textile et bonneterie	713,9	564,1	1 361,8
Vêtement	725,7	253,2	1 105,6
Chaussure	88,7	83,1	176,8
1980			
Textile et bonneterie	1 136,6	1 067,7	2 360,9
Vêtement	1 146,3	538,7	1 933,8
Chaussure	130,0	167,6	306,4
1983[1]			
Textile	1 088,1	963,4	2 204,2
Vêtement	1 493,3	703,7	2 537,1
Chaussure	151,3	241,8	403,7
1984			
Textile	770,6	916,7	2 267,5
Vêtement	1 554,2	697,6	2 684,8
Chaussure	168,1	278,5	460,0

1 Les observations pour 1983 et 1984 sont fondées sur les codes de la CTI de 1980; la catégorie de la bonneterie est incorporée à celle du textile et du vêtement et la catégorie de la chaussure comprend les chaussures en caoutchouc.

Source Statistique Canada, publications n^{os} 31-203, 34-223, 34-221, 34-216, 34-217, 34-218 et 33-002.

Tableau 7

Consommation apparente de textiles et de produits textiles, 1975-1984

Catégorie	1975	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Tissus de laine cardée et de laine peignée (en millions de mètres carrés)	33,2	44,0	48,7	36,0	39,0	32,8	40,7	49,8
Tissus de rayonne, de nylon et de polyester (en millions de mètres carrés)	n.d.	197,4	221,9	191,2	202,3	174,3	210,6	215,6
Tissus enduits (en millions de mètres carrés)	50,2	56,5	57,2	47,0	42,6	36,5	41,3	46,3
Serviettes, débarbouillettes et ensembles de serviettes (en millions de kilogrammes)	5,6	7,3	7,8	7,3	7,9	6,7	8,9	9,7
Draps de lit (en millions d'unités)	14,7	14,5	14,3	14,7	14,6	11,7	14,8	11,9
Bas et chaussettes (en millions de douzaines de paires)	6,0	6,4	7,5	6,9	6,9	7,0	8,3	9,0
Filés de coton (en millions de kilogrammes)	18,3	21,2	21,4	19,6	15,3	12,4	15,5	15,8
Filés de mélanges de polyester et coton (en millions de kilogrammes)	5,8	11,1	11,3	14,6	15,4	18,7	25,8	27,1
Filés acryliques, façon coton (en millions de kilogrammes)	n.d.	5,9	6,2	6,1	7,9	7,9	8,0	6,5
Filés acryliques, façon laine peignée (en millions de kilogrammes)	8,8	9,2	10,1	9,6	9,3	9,6	9,9	10,3
Filés de filaments de rayonne acétate, de nylon et de polyester (en millions de kilogrammes)	n.d.	109,8	113,6	100,2	98,6	77,6	101,6	85,0
Tissus de coton, de polyester et coton, velours côtelés et serges de Nîmes (en millions de mètres carrés)	n.d.	376,6	412,9	333,4	390,1	279,1	324,4	356,6
Taies d'oreillers (en millions d'unités)	12,9	12,3	13,1	12,2	12,4	9,7	12,1	10,7
Cordages, cordes et ficelles (en millions de kilogrammes)	47,8	31,1	39,9	36,7	36,0	28,5	31,6	33,4
Gants de travail (en millions de douzaines de paires)	3,1	3,9	5,1	4,3	4,3	3,3	4,2	5,3
Sacs à main (en millions de douzaines)	n.d.	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7

Source Commission du textile et du vêtement, Enquête sur les textiles et les vêtements, vol. 2, Ottawa, 1985.

Tableau 8

Consommation apparente de vêtements, 1975-1984

En millions d'articles

Catégorie	1975	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	Taux de croissance annuel moyen en %
Tous les vêtements (n^{os} de contrôle 32, 37 à 50)	523,2	511,6	524,7	515,2	534,0	497,9	536,5	577,9	1,0
Vêtements d'extérieur pour l'hiver	7,9	7,7	7,6	6,2	5,7	6,2	5,2	4,8	-5,0
Pantalons, shorts et salopettes	73,9	82,7	82,9	84,4	82,1	76,0	88,5	89,5	2,0
Blouses, chemises, tee-shirts et blousons d'entraînement	117,5	112,3	111,3	100,8	119,3	113,2	123,3	134,3	1,4
Vêtements de nuit, robes de chambre et peignoirs	31,7	28,5	33,2	34,7	39,0	35,2	35,5	37,6	1,7
Robes, jupes, costumes, ensembles et coordonnés	51,7	48,9	55,1	56,4	54,5	52,7	63,5	67,1	2,6
Vêtements de soutien	24,9	21,9	21,1	20,5	21,1	16,9	19,5	19,4	-2,5
Sous-vêtements	106,5	108,8	114,7	117,2	118,6	103,0	103,9	111,7	0,5
Vestes, manteaux et parkas	13,2	11,7	13,5	12,6	14,2	14,7	15,2	19,1	3,8
Vestons, blazers et complets habillés	4,2	4,6	4,3	3,9	3,6	3,2	2,9	3,1	-3,0
Chemises à col façonné	26,2	32,6	31,9	30,6	26,4	26,7	25,6	28,4	0,8
Chandails, pull-overs et cardigans	56,1	42,9	38,4	37,7	39,5	36,9	41,2	44,4	-2,3

Source Canada, Commission du textile et du vêtement, Enquête sur les textiles et les vêtements, vol. 2, Ottawa, 1985.

Tableau 9

Consommation intérieure apparente de chaussures, 1971-1984

En millions de paires

Année	Chaussures pour hommes et garçons	Chaussures pour femmes et fillettes	Chaussures pour enfants et bébés	Pantoufles et chaussures d'intérieur	Chaussures spéciales	Total[1]
1971	15,2	32,4	4,9	11,7	20,8	85,0
1972	15,5	30,8	5,4	12,3	23,0	87,0
1973	16,2	27,3	4,3	11,2	22,1	81,0
1974	19,0	28,5	4,8	10,6	20,5	83,4
1975	18,1	26,5	4,3	9,6	16,9	75,4
1976	20,1	30,5	5,5	12,9	17,2	86,2
1977	18,3	28,8	5,0	10,3	17,0	79,5
1978	17,4	30,6	5,1	9,2	16,4	78,7
1979	15,8	30,9	5,0	8,9	17,2	77,9
1980	14,3	30,0	3,8	8,3	20,0	76,8
1981	15,6	33,3	4,1	8,9	24,3	86,2
1982	14,0	31,5	3,9	8,1	20,1	77,6
1983	14,2	33,3	3,4	8,5	22,0	81,4
1984	15,8	35,0	4,0	9,1	22,3	86,2

1 Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985.

Tableau 10

Effectifs de la production dans les industries du textile et de la bonneterie, 1970-1983

En milliers de travailleurs

Code de la CAE de 1970	Catégorie	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983[1]	Variation en % 1973-1983
181	Filature et tissage du coton	10,5	10,0	10,1	8,7	8,7	7,9	6,8	6,5	6,5	7,0	7,0	7,4	6,0	6,3	-27,6
182	Filature et tissage de la laine	5,8	5,3	5,4	5,5	5,2	4,7	4,3	4,0	4,1	4,1	3,9	3,7	3,2	3,3	-40,0
183	Fabrication de fibres, filés et tissus synthétiques	15,7	15,7	16,8	18,1	17,4	15,6	14,2	13,2	13,3	14,3	13,6	12,6	10,8	11,6	-35,9
184	Corderie et ficellerie	0,8	0,7	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,3	0,4	0,0
185	Industrie du feutre et du traitement des fibres	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1	1,0	0,9	0,8	0,8	-20,0
186	Tapis, carpettes et moquettes	4,0	4,1	5,0	5,5	5,5	5,2	5,1	4,8	5,0	4,9	4,5	4,2	3,4	3,7	-32,7
187	Articles en grosse toile et sacs de coton et de jute	2,4	2,3	2,3	2,6	2,4	2,6	2,3	2,2	2,4	2,4	2,4	2,4	2,5	2,4	-7,7
188	Tissus pour automobiles	3,1	3,7	4,5	5,0	5,0	4,2	4,8	5,7	5,9	5,3	4,9	5,4	4,7	--	-6,0
189	Industries textiles diverses	11,8	12,4	13,3	14,4	14,1	14,7	15,2	13,8	14,9	15,5	15,6	16,2	14,0	16,0	+11,1
	Total, industrie textile	55,2	55,2	59,1	61,3	59,8	56,5	54,0	51,6	53,4	55,0	53,5	53,1	45,9	45,0	-26,6
231	Bas et chaussettes	7,1	6,0	5,1	5,1	4,6	4,3	4,3	4,0	4,1	4,1	4,5	4,5	4,3	4,5	-11,8
239	Bonneterie (sauf la fabrication des bas et chaussettes)	13,5	14,9	16,7	17,8	17,8	17,3	16,4	14,2	13,5	14,5	14,1	13,3	11,5	--	-35,4
	Total, industrie de la bonneterie[2]	20,6	20,9	21,8	22,9	22,4	21,6	20,7	18,2	17,6	18,6	18,6	17,8	15,8	--	-31,0

1 Lorsque cela était possible, les observations pour 1983 ont été fondées sur les codes de la CAE de 1970.
2 Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 11

Industrie du vêtement, travailleurs de la production et travailleurs assimilés, 1974-1982

En milliers de personnes

Codes de la CAE de 1970	Catégorie	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	Variation en % 1974-1982
2441	Fabrication de vêtements pour dames	25,7	26,8	26,7	25,9	26,0	26,9	25,3	25,4	24,2	-5,8
2442	Confection à forfait de vêtements pour dames	9,8	9,2	9,4	8,1	10,6	10,7	9,6	9,6	9,9	1,0
2431	Fabrication de vêtements pour hommes	32,2	32,3	33,4	30,6	30,7	29,5	28,1	27,2	24,2	-24,8
2432	Confection à forfait de vêtements pour hommes	7,7	7,3	7,3	6,8	8,1	8,0	7,1	7,9	7,9	2,6
2450	Vêtements pour enfants	6,3	5,9	5,6	5,0	5,2	5,7	5,6	5,2	5,5	-12,7
2480	Corsets et soutiens-gorge	3,4	2,9	2,8	2,5	2,5	2,3	2,2	2,6	2,2	-35,3
	Total	85,1	84,4	85,2	78,9	83,1	83,1	77,9	77,9	73,9	-13,2

Source Statistique Canada, publications n^{os} 34-217 et 24-216 au catalogue.

Tableau 12

Industrie du vêtement, travailleurs de la production et travailleurs assimilés, 1982-1984

En milliers de personnes

Codes de la CTI de 1980	Catégorie	1982	1983	1984	Variation en %
2431	Manteaux pour hommes et garçons	3,9	3,9	4,1	5,1
2432	Complets et vestons pour hommes et garçons	6,3	6,1	6,3	0,0
2433	Pantalons pour hommes et garçons	7,2	7,7	6,5	-9,7
2434	Chemises et sous-vêtements pour hommes et garçons	7,6	8,1	8,5	12,0
2435	Confection à forfait de vêtements pour hommes et garçons	7,2	7,8	8,6	19,4
2441	Manteaux et vestes pour dames	4,4	4,2	4,2	-4,5
2442	Vêtements de sport pour dames	8,6	8,4	8,1	-5,6
2443	Robes pour dames	4,3	4,3	3,8	-11,6
2444	Blouses et chemises pour dames	2,3	2,5	2,3	0,0
2445	Confection à forfait de vêtements pour dames	10,4	11,7	12,4	19,2
2450	Vêtements pour enfants	6,1	6,5	6,7	9,8
2490	Autres industries du vêtement	24,5	25,4	26,0	6,1
	Total	92,7	96,6	97,4	5,1

Source Statistique Canada, publications n^{os} 34-216, 34-217 et 34-218 au catalogue.

Tableau 13

Effectifs de la production dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure, par province, certaines années

	Québec	Ontario	Canada
1970			
Textile et bonneterie	41 532	29 160	75 817
Vêtement	55 903	20 658	86 617
Chaussure	8 199	6 635	15 352
1975			
Textile et bonneterie	41 707	30 984	78 017
Vêtement	58 756	19 773	89 347
Chaussure	7 457	6 906	14 809
1980			
Textile et bonneterie	35 682	31 064	72 172
Vêtement	51 042	21 356	83 452
Chaussure	5 452	7 402	13 262
1983[1]			
Textile	24 442	19 470	47 508
Vêtement	56 609	28 001	96 636
Chaussure	5 726	8 318	14 465
1984			
Textile	18 882	17 560	47 068
Vêtement	56 808	25 115	97 419
Chaussure	5 644	8 752	14 886

1 Les observations pour 1983 et 1984 sont fondées sur les codes de la CTI de 1980; la catégorie de la bonneterie est incorporée à celle du textile et du vêtement et la catégorie de la chaussure comprend les chaussures en caoutchouc.

Source Statistique Canada, publications n^{os} 31-203, 34-223, 34-221, 34-216, 34-217, 34-218 et 33-002 au catalogue.

Tableau 14

Parts de l'emploi total et du produit intérieur réel (PIR) attribuables aux industries du textile, de la bonneterie, du vêtement et de la chaussure[1]

Catégorie	1971		1975		1980		1981		1982		1983	
	PIR	Emploi	PIR	Emploi	PIR	Emploi	PIR	Emploi	PIR	Emploi	PIR	Emploi
Textiles et bonneterie	4,3	5,7	4,1	5,2	4,1	4,9	4,2	4,8	3,9	4,6	4,0	4,7
Vêtement	3,3	6,0	3,1	5,7	2,9	5,2	2,9	5,2	3,0	5,3	3,0	5,2
Chaussure[2]	0,5	1,1	0,4	1,4	0,4	0,8	0,5	0,9	0,4	0,8	0,4	1,0
Part de l'ensemble	8,1	12,8	7,6	12,3	7,4	10,9	7,6	10,9	7,3	10,7	7,4	10,9

1 Les données sur l'emploi sont fondées sur l'activité totale et le produit intérieur réel (PIR) est exprimé en dollars constants de 1971.

2 Les données sur l'emploi dans l'industrie de la chaussure en 1983 comprennent les emplois rattachés à la fabrication de chaussures en caoutchouc.

Source Statistique Canada, publications n^{os} 31-203 et 61-213 au catalogue; et Commission du textile et du vêtement, Rapport sur les textiles et les vêtements, Ottawa, 1984.

Tableau 15

Importations de textiles et d'articles de bonneterie, 1971-1983

En millions de dollars

Codes de la CAE	Catégorie	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
1810	Filature et tissage du coton	95,8	131,7	134,9	169,2	135,7	191,8	178,5	195,6	226,0	214,5	216,8	160,5	206,8
1820	Filature et tissage de la laine	28,4	36,0	55,1	46,2	45,6	55,1	64,3	87,6	113,4	101,4	129,0	113,4	126,6
1830	Fabrication de fibres, fils et tissus synthétiques	194,4	247,8	310,6	364,6	332,4	410,2	433,0	539,2	747,1	644,8	810,0	663,5	835,6
1840	Corderie et ficellerie	18,1	19,5	27,8	77,1	58,3	26,3	35,3	37,6	50,3	53,6	48,3	41,7	41,4
1851	Industrie du traitement des fibres	16,4	22,4	33,7	29,4	27,7	37,0	39,1	44,7	58,4	52,0	51,4	35,5	37,2
1852	Fabrication de feutre pressé et aéré	0,8	0,8	1,1	1,2	0,8	0,8	1,4	1,3	1,9	1,7	2,0	1,3	1,9
1860	Tapis, carpettes et moquettes	24,1	35,4	49,7	61,3	64,9	69,1	61,2	56,4	58,1	69,9	81,0	62,6	80,1
1870	Articles en grosse toile et sacs de coton et de jute	4,9	5,0	5,1	9,2	6,0	6,2	7,3	8,2	13,2	14,3	16,6	16,7	16,8
1891	Fabrication de fils	3,3	3,3	3,8	5,3	5,0	4,9	5,2	7,1	8,6	8,7	8,7	7,7	8,5
1892	Rubanerie	12,5	13,4	15,0	16,5	16,1	16,8	19,1	23,4	32,5	31,3	37,2	33,2	41,8
1893	Broderie	2,8	3,7	4,1	4,5	4,7	5,4	4,8	7,2	6,7	3,5	5,7	5,1	7,1
1899	Industries textiles diverses	84,0	102,8	112,4	139,5	126,7	153,5	159,2	186,1	214,9	257,6	277,1	236,8	283,6
	Total, industries textiles	482,7	622,1	753,4	924,1	824,1	977,2	1 008,6	1 194,5	1 531,3	1 453,5	1 684,0	1 378,1	1 686,1
2310	Industries des bas et chaussettes	3,4	3,6	4,3	6,0	12,2	15,3	18,2	18,2	24,4	19,9	19,2	19,8	24,8
2390	Bonneterie (sauf la fabrication des bas et chaussettes)	164,7	195,9	185,4	244,6	264,7	331,1	292,5	302,0	337,4	332,3	379,5	361,5	457,9
	Total, bonneterie	168,1	199,5	189,7	219,6	276,9	346,4	310,7	320,2	361,8	352,2	398,7	381,3	482,7

Source MEIR, Commerce des marchandises par secteur industriel : sommaire historique, 1966-1983, Ottawa, 1984.

Tableau 16

Importations de textiles, certaines années

En millions de dollars

Codes de la CTI de 1980	Catégorie	1966	1970	1975	1980	1985	Taux de croissance annuel moyen (en %) 1970-1985
181	Fibres synthétiques et des filés de filaments	36,8	79,8	151,8	262,1	364,1	10,0
182	Filés et tissus tissés	238,9	198,2	342,0	663,0	1 011,7	10,7
183	Tissus à mailles larges	9,7	52,9	76,0	68,6	83,3	2,9
191	Feutre et fibres naturelles traitées	46,2	25,0	31,3	56,4	51,0	4,6
192	Tapis, carpettes et moquettes	17,1	21,6	65,0	70,0	111,8	10,8
193	Articles en grosse toile et produits connexes	0,7	1,3	4,3	8,0	12,4	15,1
199	Autres industries de produits textiles	85,3	120,0	223,0	375,6	473,0	9,0
	Importations totales[1]	434,7	498,8	893,5	1 503,7	2 107,4	9,4

1 Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source MEIR, Commerce des marchandises par secteur industriel : sommaire historique, 1966-1985, Ottawa, 1986.

Tableau 17

Importations de vêtements, 1975-1984

En millions d'articles

Catégorie	1975	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Tous les vêtements (n^{os} de contrôle 32, 37, 50)	180,9	163,7	167,3	141,3	165,5	166,4	202,4	237,3
Vêtements d'extérieur pour l'hiver	2,0	1,6	2,4	1,5	1,5	1,6	1,7	1,6
Pantalons, shorts et salopettes	27,5	23,7	23,4	21,3	25,0	24,9	32,5	34,3
Blouses, chemises, tee-shirts et blousons d'entraînement	62,6	60,1	57,9	43,5	53,4	52,2	60,9	70,7
Vêtements de nuit, robes de chambre et peignoirs	4,9	4,5	6,2	3,9	5,0	4,9	6,3	7,7
Imperméables	1,2	1,6	1,8	1,7	1,4	1,2	1,7	2,3
Robes, jupes, costumes, ensembles et coordonnés	14,8	13,1	15,4	12,8	16,2	16,0	23,7	29,4
Vêtements de soutien	2,5	2,0	2,5	2,0	2,1	1,5	2,8	3,1
Maillots de bain	3,0	2,5	2,9	2,8	2,9	3,0	4,3	6,6
Sous-vêtements	14,5	13,0	14,6	13,4	14,4	14,2	16,3	19,3
Vestes d'extérieur, manteaux et sarraus	5,1	4,3	5,2	5,3	7,4	8,7	9,2	13,4
Vestons, blazers et complets habillés	0,6	0,7	0,9	0,6	0,4	0,6	0,4	0,7
Chemises à col façonné	12,5	12,5	13,4	12,2	11,8	14,1	14,4	15,3
Chandails, pull-overs et cardigans	29,5	24,1	20,5	20,4	23,9	23,1	28,0	29,7

Source Canada, Commission du textile et du vêtement, Enquête sur les textiles et les vêtements, vol. 2, Ottawa, 1985.

Tableau 18

Importations de vêtements, certaines années

En millions de dollars

Codes de la CTI de 1980	Catégorie	1966	1970	1975	1980	1985	Taux de croissance annuel moyen (en %) 1970-1985
243	Vêtements pour hommes et garçons	38,9	75,5	220,7	334,3	723,2	15,1
244	Vêtements pour dames	16,8	29,4	90,1	172,7	381,8	17,4
245	Vêtements pour enfants	--	--	8,0	15,6	36,8	10,1
249	Autres industries du vêtement	40,4	58,0	143,3	265,7	540,7	15,0
	Importations totales[1]	96,1	162,9	462,1	788,3	1 682,5	15,7

1 Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source MEIR, Commerce des marchandises par secteur industriel : sommaire historique, 1966-1985, Ottawa, 1986.

Tableau 19

Importations de vêtements, 1975-1984

En millions d'unités

Source des importations	1975	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Pays industrialisés	25,3	18,6	20,5	18,2	18,5	16,8	16,7	20,3
États-Unis	10,7	7,2	9,2	9,8	10,0	7,7	6,8	6,7
Pays à faibles coûts de production	151,7	143,2	144,4	121,7	146,0	148,6	184,6	213,9
Importations totales	180,9	163,8	167,3	141,3	165,5	166,4	202,4	237,3

Source Canada, Commission du textile et du vêtement, Enquête sur les textiles et les vêtements, vol. 2, Ottawa, 1985.

Tableau 20

Importations de chaussures pour hommes et garçons, 1973-1985

En millions de dollars

Année	Bottes et souliers de travail en cuir	Bottes et souliers de toilette en cuir	Bottes et souliers de toilette, n.d.a.	Sandales, sauf les sandales de plage	Bottes de cowboy	Bottes et souliers de travail, n.d.a.	Total
1973	1,5	1,9	1,8	0,9	1,7	0,4	8,2
1974	3,4	2,5	3,2	1,2	2,8	0,5	13,6
1975	3,3	27,2	4,0	1,7	3,3	0,2	39,7
1976	2,9	31,6	4,9	2,0	4,1	0,4	46,0
1977	3,3	38,6	5,4	2,6	4,4	0,5	54,8
1978	2,9	38,7	5,2	2,5	3,0	0,4	52,6
1979	3,4	40,6	4,7	1,6	3,6	0,7	54,7
1980	2,7	38,2	7,5	2,7	5,8	0,7	57,8
1981	2,7	45,4	11,9	1,7	11,1	1,1	73,7
1982	2,2	45,0	11,4	1,8	5,6	0,4	66,4
1983	1,8	43,0	15,8	1,5	4,1	0,5	66,8
1984	2,6	51,7	18,6	1,4	4,0	0,6	78,9
1985	2,8	56,5	22,3	1,4	5,0	0,5	88,5

Source Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie de la chaussure, Ottawa, 1985; et Statistique Canada, publication n° 65-203 au catalogue.

Tableau 21

Importations de chaussures pour femmes et fillettes, 1973-1985

En millions de dollars

Année	Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	Bottes et souliers de toilette, en cuir, n.d.a.	Bottes et souliers de toilette, collés, n.d.a.	Bottes et souliers de toilette, n.d.a.	Sandales en cuir, collées	Sandales en cuir, n.d.a.	Sandales en plastique	Sandales n.d.a.	Chaussures en bois	Total[1]
1973	11,8	2,9	2,0	1,3	5,6	1,8	4,3	0,5	1,5	31,7
1974	18,2	3,7	1,7	2,6	4,8	2,6	5,7	0,9	1,6	41,8
1975	26,3	4,6	1,5	2,5	8,5	3,8	5,1	1,4	2,8	56,6
1976	35,5	6,5	3,5	4,9	8,1	4,8	6,7	1,7	4,0	75,3
1977	41,9	6,9	4,6	4,1	9,1	4,5	7,4	2,6	4,6	85,7
1978	36,2	9,1	6,9	6,4	12,0	4,3	8,8	9,9	7,6	101,0
1979	40,0	20,6	7,6	4,1	14,3	8,7	9,0	12,9	7,6	124,8
1980	42,0	22,1	7,7	5,7	13,7	11,8	12,0	12,6	3,8	131,5
1981	51,7	26,4	10,6	10,5	15,3	12,0	16,2	12,2	2,1	156,8
1982	75,1	17,9	13,7	9,2	23,7	9,1	12,8	7,1	0,8	169,4
1983	92,3	18,1	33,5	8,6	14,3	2,5	7,7	4,9	0,2	182,0
1984	110,3	18,2	44,1	10,5	13,0	3,1	7,0	4,6	0,2	211,0
1985	123,1	18,4	46,0	12,8	11,5	2,9	6,9	3,3	0,1	225,1

1 Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985; et Statistique Canada, publication n° 65-203 au catalogue.

Tableau 22

Importations de chaussures pour enfants et bébés, 1973-1985

En millions de dollars

Année	Bottes et souliers, en cuir	Bottes et souliers, n.d.a.	Sandales, sauf les sandales de plage	Total[1]
1973	2,0	0,4	0,5	2,9
1974	2,9	0,9	0,7	4,5
1975	2,7	0,8	0,8	4,4
1976	3,3	1,4	1,5	6,2
1977	3,5	1,2	1,8	6,5
1978	2,6	2,1	1,7	6,4
1979	2,2	3,0	2,5	7,6
1980	1,9	2,7	1,8	6,4
1981	2,6	3,3	1,9	7,8
1982	2,9	3,7	2,0	8,6
1983	2,5	4,3	1,1	7,9
1984	2,6	4,9	1,5	9,0
1985	3,4	5,7	0,9	0,0

1 Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985; et Statistique Canada, publication n° 65-203 au catalogue.

Tableau 23

Importations de textiles et d'articles de bonneterie, 1971-1983

En millions de dollars

Catégorie	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Filature et tissage du coton	16,6	19,8	30,0	24,4	17,6	17,3	13,9	11,6	11,9	18,4	15,3	16,2	16,7
Filature et tissage de la laine	9,9	10,2	12,5	15,0	13,0	11,4	14,7	19,3	22,6	26,2	27,0	25,8	22,3
Fabrication de fibres, fils et tissus synthétiques	41,1	42,4	60,4	78,1	58,9	71,9	101,0	124,9	159,4	222,6	270,0	220,4	213,3
Corderie et ficellerie	1,7	1,5	1,1	3,0	2,6	1,5	2,3	2,3	2,3	2,3	3,4	4,5	4,4
Industrie du traitement des fibres	0,2	0,2	0,4	0,6	0,5	2,7	1,3	0,5	0,5	0,8	0,8	0,6	0,8
Fabrication de feutre pressé et séché	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	1,0	1,1	0,8	0,6	0,7	1,0	1,7
Tapis, carpettes et moquettes	3,6	3,4	5,4	7,5	8,3	12,5	15,3	30,7	59,6	66,1	55,1	42,8	36,1
Articles en grosse toile et sacs de coton et de jute	0,6	0,7	0,9	2,0	1,8	0,6	0,6	1,0	1,7	1,8	1,0	3,4	3,6
Rubanerie	0,9	1,1	1,1	0,9	1,1	1,5	1,0	0,6	1,8	1,2	1,3	1,4	2,2
Industries textiles diverses	17,0	15,8	21,7	34,0	25,7	28,9	31,3	34,1	45,0	50,0	60,9	73,5	76,1
Total, industries textiles	91,9	95,2	133,7	165,7	129,6	148,6	182,3	226,2	305,7	390,1	453,1	389,6	377,1
Industrie des bas et chaussettes	0,9	1,0	1,6	2,1	0,7	1,3	1,3	1,7	1,0	1,6	1,8	1,4	1,6
Bonneterie (sauf fabrication de bas et chaussettes)	11,4	12,7	13,1	12,4	10,2	12,2	9,8	12,4	14,6	13,8	16,2	14,4	13,5
Total, industrie de la bonneterie	12,3	13,7	14,7	14,5	10,9	13,5	11,1	14,1	15,6	15,4	18,0	15,8	15,1

Source MEIR, Commerce des marchandises par secteur industriel : sommaire historique, 1966-1983, Ottawa, 1984.

Tableau 24

Exportations de textiles, certaines années

En millions de dollars

Codes de la CTI de 1980	Catégorie	1966	1970	1975	1980	1985	Taux de croissance annuel moyen (en %) 1970-1985
181	Fibres synthétiques et des filés de filaments	6,9	7,1	22,0	162,3	191,4	23,0
182	Filés et tissus tissés	39,1	53,4	67,6	140,9	124,3	5,4
183	Tissus à mailles larges	1,7	3,0	5,6	6,0	3,4	0,8
191	Feutre et fibres naturelles traitées	3,1	1,7	4,7	8,9	25,0	18,3
192	Tapis, carpettes et moquettes	3,5	3,7	8,3	66,1	48,4	17,4
199	Autres industries de produits textiles	17,0	21,5	27,1	47,9	91,2	9,4
	Exportations totales[1]	71,4	90,4	135,2	396,0	483,8	11,1

1 Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source MEIR, Commerce des marchandises par secteur industriel : sommaire historique, 1966-1985, Ottawa, 1986.

Tableau 25

Exportations de vêtements, certaines années

En millions de dollars

Codes de la CTI de 1980	Catégorie	1966	1970	1975	1980	1985	Taux de croissance annuel moyen (en %) 1970-1985
243	Vêtements pour hommes et garçons	7,7	27,8	42,0	62,5	77,8	6,6
244	Vêtements pour dames	0,8	12,9	17,0	16,9	33,4	6,1
245	Vêtements pour enfants	--	--	1,3	1,0	3,2	5,8
249	Autres industries du vêtement	23,1	34,6	48,6	151,4	207,4	11,8
	Exportations totales[1]	31,6	75,3	109,0	231,8	321,9	9,5

1 Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme des éléments.

Source MEIR, Commerce des marchandises par secteur industriel : sommaire historique, 1966-1985, Ottawa, 1986.

Tableau 26

Exportations de chaussures, y compris les chaussures en caoutchouc et en plastique, 1971-1985

En millions de dollars

Catégorie	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Bottes et souliers pour homme et garçons	2,3	2,5	5,1	5,3	6,7	6,1	6,4	8,6	18,8	18,5	18,9	26,4	25,3	13,4	13,7
Bottes et souliers pour femme et fillettes	2,4	2,8	3,8	2,6	2,7	5,9	6,3	4,4	7,3	8,6	9,6	11,8	11,4	11,9	11,2
Pantoufles et chaussures d'intérieur	0,9	0,8	0,8	1,0	0,3	0,4	0,2	0,1	0,3	0,4	0,5	0,4	0,3	0,3	0,6
Chaussures en caoutchouc et en plastique	3,9	4,3	5,1	6,8	1,4	0,5	0,3	0,3	0,6	0,4	0,5	0,3	0,9	18,3	19,3
Chaussures spéciales et n.d.a.	3,9	3,2	3,6	1,9	8,5	10,9	10,0	26,1	14,8	9,0	6,2	10,4	8,9	8,1	10,3
Total	13,3	13,6	18,3	17,6	19,7	23,8	31,1	39,8	41,7	36,9	35,7	49,3	46,8	52,0	55,1

Source Tribunal antidumping, Rapport du Tribunal antidumping concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1981; et Statistique Canada, publication n° 65-202 au catalogue.

Tableau 27

Taux de pénétration des importations dans les industries du textile et de la bonneterie, 1971-1983

En pourcentage

Catégorie	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Filature et tissage du coton	26,3	31,1	34,3	32,8	28,6	35,5	31,9	30,9	28,0	24,9	21,5	20,7	22,9
Filature et tissage de la laine	20,5	22,8	20,2	23,5	23,4	25,7	28,4	33,5	36,2	32,5	34,4	32,5	34,7
Fabrication de fibres, fils et tissus synthétiques	30,0	32,6	33,8	35,7	33,4	37,6	36,6	38,4	41,5	38,0	44,0	39,6	39,6
Corderie et ficellerie	54,5	59,3	69,2	81,0	71,6	61,9	70,0	68,5	64,1	65,4	62,3	61,1	56,9
Traitement des fibres	45,8	52,5	60,4	53,2	54,4	60,6	66,1	65,1	68,6	64,8	80,6	78,8	76,6
Feutre pressé et aéré	6,0	6,8	6,7	7,2	6,0	6,4	5,2	3,7	3,1	3,2	3,8	1,9	1,6
Tapis, carpettes et moquettes	11,5	12,8	14,1	15,2	15,2	15,6	13,1	11,4	10,7	12,2	11,5	10,9	10,5
Articles en grosse toile et sacs de coton et de jute	1,6	7,3	6,0	9,5	6,2	6,2	7,3	11,7	5,8	8,8	9,2	9,1	8,7
Fabrication de fils	12,0	11,1	10,0	15,1	15,1	10,8	12,8	14,5	14,5	13,5	11,9	12,0	12,5
Rubanerie	24,8	25,0	24,5	24,5	24,6	23,1	24,9	26,0	31,6	30,6	31,0	32,6	32,8
Broderie	11,8	16,7	20,2	17,3	16,0	18,5	13,3	17,9	16,2	7,6	11,3	11,9	14,5
Industries textiles diverses	34,4	35,0	33,0	35,2	30,3	30,7	28,7	29,6	28,3	27,4	27,1	24,2	22,5
Industrie des bas et chaussettes	2,8	3,2	4,1	6,0	10,4	12,1	13,4	12,0	13,4	9,0	8,1	7,8	8,7
Bonneterie (sauf la fabrication de bas et de chaussettes)	32,4	34,6	30,4	30,2	34,1	39,4	36,4	34,7	33,8	30,9	32,7	33,7	36,2

Source MEIR, Commerce des marchandises par secteur industriel : sommaire historique, 1966-1983, Ottawa, 1984; et Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 28

Taux de pénétration des importations dans les industries textiles, importations totales et importations en provenance des pays à faibles coûts de production, 1975-1984

En pourcentage des unités totales

Catégorie		1975	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Tissus de laine cardée et de laine peignée	total	37	43	49	46	53	57	56	60
	p.f.c.[1]	7	10	11	11	14	13	12	13
Tissus de rayonne, de nylon et de polyester	total	n.d.	43	41	47	44	42	43	44
	p.f.c.	n.d.	5	5	5	4	4	6	6
Tissus enduits	total	53	48	49	45	51	50	55	62
	p.f.c.	nég.	3	3	1	1	1	3	3
Serviettes et débarbouillettes	total	39	42	42	40	47	41	47	52
	p.f.c.	n.d.	29	27	26	30	29	35	39
Draps de lit	total	43	29	22	25	29	19	21	27
	p.f.c.	14	11	7	7	11	5	7	11
Bas et chaussettes	total	29	31	35	27	29	28	29	29
	p.f.c.	15	14	16	11	14	16	18	19
Filés de coton	total	32	44	51	49	45	45	58	54
	p.f.c.	13	26	26	25	28	31	43	40
Filés de polyester et coton	total	17	20	25	30	30	28	42	39
	p.f.c.	nég.	9	4	14	16	15	29	36
Filés acryliques, façon coton	total	n.d.	17	13	12	14	14	16	10
	p.f.c.	n.d.	1	nég.	1	1	2	8	8
Filés acryliques, façon laine peignée	total	32	32	40	38	40	39	39	38
	p.f.c.	n.d.	18	17	12	18	20	19	21
Filés de filaments de rayonne acétate, de nylon et de polyester	total	n.d.	18	27	21	21	24	32	36
	p.f.c.	n.d.	nég.	nég.	nég.	nég.	nég.	2	4
Tissus de coton, de polyester et coton, velours côtelés et serges de Nîmes	total	n.d.	61	61	52	50	53	55	63
	p.f.c.	n.d.	30	26	23	26	28	34	42
Taies d'oreillers	total	55	39	39	33	38	30	28	29
	p.f.c.	28	21	24	13	19	17	15	12
Cordages, cordes et ficelles	total	80	78	77	74	71	61	65	67
	p.f.c.	32	47	56	49	49	51	48	51
Gants de travail	total	52	47	58	59	62	66	68	71
	p.f.c.	47	43	54	54	56	59	64	66
Sacs à main	total	n.d.	72	63	62	63	67	74	81
	p.f.c.	n.d.	64	55	54	56	60	66	75

1 Pays à faibles coûts.

Source Commission du textile et du vêtement, Enquête sur les textiles et les vêtements, vol. 2, Ottawa, 1985.

Tableau 29

Industrie du vêtement, taux de pénétration des importations, 1978-1984

En pourcentage

	Total	Pays à faibles coûts de production	HK/ CS	ANASE	Pays indus-trialisés	Autres
Tous les vêtements						
1978	32	28	13,0	0,6	3,6	0,3
1980	27	24	9,8	1,3	3,0	0,2
1982	33	30	13,0	1,9	3,0	0,1
1984	41	37	13,0	4,6	3,5	0,5
Vêtements d'extérieur pour l'hiver						
1978	20	19	17,0	0,4	1,0	—
1980	24	22	19,0	1,6	1,5	—
1982	26	22	19,0	0,6	3,6	—
1984	32	30	23,0	1,9	2,1	—
Pantalons						
1978	29	25	10,0	0,1	2,4	0,9
1980	25	21	7,9	0,4	3,2	0,7
1982	33	29	7,8	2,9	3,3	0,4
1984	38	35	11,3	4,9	3,0	0,2
Blouses						
1978	54	50	22,5	0,6	3,6	0,1
1980	43	39	12,9	1,8	3,8	—
1982	46	43	16,7	1,2	3,3	—
1984	53	49	16,0	5,5	3,0	0,2
Vêtements de nuit						
1978	16	14	0,5	0,3	1,5	—
1980	11	10	0,3	0,4	1,1	—
1982	14	13	0,5	0,5	1,0	—
1984	20	19	1,4	3,1	1,3	—
Imperméables						
1978	57	51	18,0	9,3	5,2	—
1980	51	48	16,0	—	3,4	—
1982	54	51	15,0	—	3,4	—
1984	65	63	12,0	0,2	2,2	—
Robes, jupes						
1978	27	19	7,9	2,0	7,4	0,2
1980	23	17	5,3	3,4	5,0	0,2
1982	30	24	6,1	4,1	6,0	0,2
1984	44	38	6,6	8,5	5,0	0,4
Vêtements de soutien						
1978	9	5	2,2	3,1	3,8	—
1980	10	5	1,9	2,9	4,6	—
1982	9	6	2,8	1,5	3,1	—
1984	16	11	6,0	1,0	5,0	—

Tableau 29 (suite)

	Total	Pays à faibles coûts de production	HK/ CS	ANASE	Pays indus-trialisés	Autres
Maillots de bain						
1978	42	30	20,0	0,2	10,0	1,4
1980	40	31	9,4	0,1	8,6	0,8
1982	39	32	5,9	0,3	6,8	0,8
1984	55	50	11,0	8,0	4,2	0,8
Sous-vêtements						
1978	12	9	5,8	0,3	2,5	0,5
1980	12	9	5,5	0,2	2,6	0,3
1982	14	11	6,9	0,5	2,5	0,1
1984	17	12	7,0	2,0	3,5	1,5
Vestes d'extérieur						
1978	37	29	22,0	0,4	6,5	0,7
1980	42	35	17,0	3,0	6,5	0,7
1982	59	54	28,0	2,1	3,8	0,2
1984	70	66	37,0	6,4	3,9	0,3
Vestes de sport						
1978	15	12	6,4	—	2,5	—
1980	17	14	6,5	0,7	2,9	—
1982	19	17	8,0	0,4	2,2	—
1984	22	19	8,8	0,4	2,9	0,3
Complets habillés						
1978	18	16	9,2	—	1,6	—
1980	18	16	7,6	0,6	1,8	—
1982	22	20	8,0	0,5	1,8	0,1
1984	18	15	9,9	0,8	3,3	0,1
Chemises à col façonné						
1978	38	37	22,0	1,2	1,5	—
1980	40	38	20,0	2,6	2,3	—
1982	53	51	27,0	6,3	2,0	—
1984	64	62	28,0	6,2	1,7	—
Chandails						
1978	56	50	25,0	0,1	6,0	0,2
1980	54	49	26,0	0,9	5,2	—
1982	63	58	33,0	1,5	4,5	0,4
1984	67	61	34,0	3,2	5,9	0,3

Source Canada, Commission du textile et du vêtement, Enquête sur les textiles et les vêtements, vol. 2, Ottawa, 1985.

Tableau 30

Taux de pénétration des importations dans l'industrie de la chaussure, 1971-1984

En pourcentage

Année	Importations totales de chaussures	Chaussures pour hommes et garçons	Chaussures pour femmes et fillettes	Chaussures pour enfants et bébés	Pantoufles et chaussures d'intérieur	Chaussures spéciales
1971	49	30	36	40	56	79
1972	50	32	40	43	46	81
1973	49	31	39	37	55	74
1974	50	33	40	46	58	77
1975	49	33	41	42	47	80
1976	55	36	51	55	59	84
1977	58	36	50	57	70	89
1978	57	32	51	53	63	93
1979	53	28	49	55	63	80
1980	56	31	48	53	58	87
1981	60	37	51	59	56	90
1982	62	39	54	69	54	90
1983	62	41	51	70	58	94
1984	61	39	53	71	47	95

Source Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985.

Tableau 31

Taux d'utilisation des contingents d'importation de produits textiles, 1979-1983

En pourcentage

Produits	1979	1980	1981	1982	1983
Fils	73,7	59,5	73,6	73,7	72,5
Tissus	80,7	55,4	58,4	79,8	75,5
Draps et taies d'oreillers	42,5	41,8	47,0	29,8	51,2
Serviettes	86,0	76,2	84,6	75,1	108,6
Autre linge de maison	33,3	31,2	29,9	52,0	39,4
Produits textiles divers	79,8	79,5	32,8	26,3	37,8
Gants de travail	99,1	63,0	55,0	75,4	85,3
Sacs à main en textile	55,8	50,8	65,6	87,9	70,7
Bas et chaussettes	101,2	69,4	92,3	98,7	119,0

Source Commission du textile et du vêtement, Rapport sur les textiles et les vêtements, Ottawa, 1983 et 1984.

Tableau 32
Taux d'utilisation des contingents d'importation de chaussures, 1977-1984

En pourcentage

Année	Hommes et garçons			Femmes et fillettes			Enfants et bébés			Pantoufles et chaussures d'intérieur	Chaussures spéciales	Total
	Total	En cuir	Autre matériau	Total	En cuir	Autre matériau	Total	En cuir	Autre matériau			
1977-1978	76,9	75,5	79,4	86,5	86,7	86,4	68,7	72,0	66,8	71,9	79,5	79,5
1978-1979	80,3	78,1	84,1	88,5	87,8	89,3	70,7	70,6	70,8	75,7	73,2	81,1
1980-1981	76,3	68,8	87,4	86,4	82,9	90,7	64,2	57,7	68,9	63,5	52,2	74,4
1981-1982	95,0	102,4	93,6	87,9	85,9	88,3	76,8	56,1	77,8	85,3	84,8	87,0
1982-1983	96,4	93,6	97,7	93,5	95,0	92,6	88,0	85,7	88,4	88,3	93,3	93,0
1983-1984	93,2	91,7	93,9	93,0	92,2	93,3	93,5	83,5	95,4	87,4	83,9	90,8

Source Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985.

Tableau 33

Taux de protection tarifaire nominale et effective

	Nominale				Effective[1]			
Industrie	1966	1970	1975	1978	1966	1970	1975	1978
Textile	16,3	14,2	14,2	12,5	22,9	17,9	20,3	18,7
Bonneterie	26,2	27,6	24,1	22,9	37,4	43,0	34,5	35,0
Vêtement	22,5	21,6	21,9	20,3	28,8	25,0	28,2	25,7

1 Taux de protection tarifaire effective simple correspondant à la perte de valeur ajoutée qui se produirait si la protection tarifaire était supprimée.

Source Conseil économique du Canada, Les enjeux du progrès - Innovations, commerce et croissance, Ottawa, 1983.

Tableau 34

Taux de concentration dans l'industrie textile, 1970 et 1980

En pourcentage

Codes de la CAE de 1970	Industrie		Taux de concentration des entreprises dominantes, selon la valeur des expéditions					
			4	8	12	16	20	50
181	Filature et tissage du coton	1970	93,3	X	100,0	--	--	--
		1980	X	100,0	--	--	--	--
182	Filature et tissage de la laine	1970	38,1	58,6	72,2	81,1	88,2	X
		1980	48,0	71,2	84,6	92,1	96,8	100,0
1831	Filés de fibres et de filaments	1970	82,8	100,0	--	--	--	--
		1980	X	X	100,0	--	--	--
1832	Moulinage, filature et tissage	1970	36,8	55,6	66,2	73,9	80,5	98,4
		1980	36,8	51,7	61,3	68,9	75,5	97,6
184	Corderie et ficellerie	1970	77,4	94,1	97,7	99,4	100,0	--
		1980	70,6	88,9	95,2	98,2	99,8	
1851	Industrie du traitement des fibres	1970	49,3	71,2	85,5	93,8	98,9	100,0
		1980	63,9	87,0	95,9	X	100,0	--
1852	Fabrication de feutre pressé et aéré	1970	78,3	X	100,0	--	--	
		1980	67,9	93,2	X	100,0	--	--
186	Tapis, carpettes et moquettes	1970	42,6	67,6	86,9	95,3	98,7	100,0
		1980	48,4	70,0	84,9	95,3	99,1	100,0
1872	Articles en grosse toile	1970	34,3	47,7	56,9	63,1	67,2	85,7
		1980	29,1	42,3	50,7	57,4	62,7	83,5
188	Accessoires en tissus pour automobiles	1970	83,8	96,8	99,4	99,8	100,0	100,0
		1980	X	98,4	99,5	99,9	100,0	100,0
1891	Fabrication de fils	1970	82,1	94,7	X	100,0	--	--
		1980	84,8	X	100,0	--	--	--
1892	Rubanerie	1970	55,2	71,8	81,7	88,0	92,9	100,0
		1980	47,4	70,7	80,9	87,9	92,8	100,0
1893	Broderie, plissage	1970	27,7	44,8	55,0	61,7	67,5	88,5
		1980	X	58,9	71,0	77,7	83,4	97,7
1894	Teinture et finissage de textile	1970	41,7	60,9	72,5	79,7	84,5	98,6
		1980	45,1	60,8	70,1	76,3	81,2	96,8
1899	Industries de textiles diverses	1970	36,7	49,4	58,9	66,1	70,7	86,3
		1980	29,0	39,5	49,1	56,8	62,7	82,8
231	Industrie des bas et chaussettes	1970	24,9	39,0	51,0	61,1	67,8	91,5
		1980	29,2	46,8	61,4	73,1	81,5	99,2
2391	Fabrication de tissus à mailles	1970	35,1	51,8	65,8	75,6	82,3	100,0
		1980	27,7	45,5	58,8	68,2	74,3	98,1
2392	Autres fabricants de tricots	1970	20,9	33,0	42,0	49,0	54,6	80,5
		1980	18,3	29,8	39,2	47,4	54,3	85,9

X Données confidentielles.

Source : Statistique Canada, publication n° 31-402 au catalogue.

Tableau 35

Taux de concentration dans l'industrie du vêtement, 1970 et 1980

Codes de la CAE de 1970	Industrie	Taux de concentration des entreprises dominantes, selon la valeur des expéditions					
		4	8	12	16	20	50
2431	Fabrication de vêtements pour hommes						
	1970	12,0	19,6	24,9	29,8	34,0	54,7
	1980	20,6	27,3	33,1	38,3	42,7	64,1
2432	Confection à forfait de vêtements pour hommes						
	1970	16,8	27,3	35,6	43,0	49,2	77,0
	1980	16,4	26,6	35,5	42,8	48,6	76,1
2441	Fabrication de vêtements pour dames						
	1970	8,0	11,7	14,9	17,8	20,3	35,6
	1980	6,4	11,9	16,4	20,5	24,0	42,7
2442	Confection à forfait de vêtements pour dames						
	1970	8,8	14,9	20,1	23,9	27,3	46,8
	1980	6,9	11,9	15,6	18,9	21,9	39,9
245	Vêtements pour enfants						
	1970	13,1	24,6	34,1	40,8	46,8	78,6
	1980	21,0	31,9	39,8	46,3	52,6	84,1
248	Corsets et soutiens-gorges						
	1970	54,6	72,1	83,0	91,1	96,9	100,0
	1980	66,3	88,8	96,8	99,7	100,0	--

Source Statistique Canada, publication n° 31-402 au catalogue.

Tableau 36

Taux de concentration et indice Herfindahl pour l'industrie de la chaussure, 1970-1982

	Taux de concentration des entreprises dominantes, selon la valeur des expéditions						Indice Herfindahl (selon la valeur ajoutée)
	4	8	12	16	20	50	
1970	0,25	0,38	0,47	0,54	0,60	0,62	0,0276
1974	0,24	0,39	0,48	0,55	0,61	0,83	—
1976	0,24	0,39	0,47	0,54	0,60	0,83	—
1978	0,25	0,40	0,52	0,60	0,66	0,87	—
1979	0,22	0,36	0,48	0,56	0,62	0,85	—
1980	X	0,37	0,47	0,54	0,59	0,84	0,0266
1981	X	0,39	0,48	0,55	0,61	0,84	—
1982[1]	0,21	0,35	0,45	0,53	0,59	0,84	—

X Données confidentielles.

1 Chiffres provisoires.

Source Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985; et Statistique Canada, publication n° 31-402 au catalogue.

Tableau 37

Indices Herfindahl (selon la valeur ajoutée) pour l'industrie textile

Codes de la CAE de 1970		1970	1980
182	Filature et tissage du coton	0,0556	0,0816
1831	Fabrication de filés de fibres et de filaments	0,2338	0,3384
1832	Moulinage, filature et tissage	0,0496	0,0496
184	Corderie et ficellerie	0,2429	0,1950
1851	Traitement des fibres	0,0934	0,1594
1852	Feutre pressé et aéré	0,2039	0,1516
186	Tapis, carpettes et moquettes	0,0821	0,1037
1871	Sacs de coton et de jute	0,1729	0,1240
1872	Articles en grosse toile	0,0321	0,0337
188	Accessoires en tissus pour automobiles	0,2449	0,2775
1891	Fabrication de fils	0,3384	0,2750
1892	Rubanerie	0,1102	0,0738
1893	Broderie	0,0339	0,0587
1894	Teinture et finissage de textile	0,0462	0,0933
1899	Industries textiles diverses	0,0838	0,0490
231	Industrie des bas et chaussettes	0,0336	0,0515
2391	Fabrication de tissus à mailles	0,0566	0,0408
2392	Autres fabricants de tricots	0,0215	0,0212

Source Statistique Canada, publication n° 31-402 au catalogue.

Tableau 38

Valeur ajoutée par travailleur de la production dans les industries du textile et de la bonneterie, 1970-1983[1]

En milliers de dollars

Codes de la CAE de 1970	Catégorie	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	Taux de croissance annuel moyen (en %)
1810	Filature et tissage du coton	10,4	11,5	12,6	13,3	10,8	17,1	21,8	22,0	24,4	33,3	36,8	40,6	38,6	46,8	11,4
1820	Filature et tissage de la laine	10,8	11,6	12,6	14,7	17,2	16,1	18,9	20,8	24,2	28,6	30,9	42,2	46,4	48,1	11,3
1831	Fabrication de filés de fibres et de filaments	19,6	18,4	20,9	23,8	27,1	27,2	26,2	34,3	42,3	56,0	60,3	68,1	56,9	71,7	9,7
1832	Moulinage, filature et tissage	10,9	9,7	11,3	12,4	15,0	15,8	17,9	20,9	23,8	27,5	30,8	35,0	33,4	41,0	9,9
1840	Corderie et ficellerie	9,9	12,1	14,1	17,0	23,9	24,2	16,9	21,4	24,2	32,1	31,2	34,6	39,7	43,2	10,3
1851	Traitement des fibres	13,5	15,1	15,4	17,6	19,2	17,2	19,0	18,4	20,5	24,2	29,1	24,8	30,0	34,8	7,0
1852	Feutre pressé et séré	12,1	15,6	16,2	18,3	20,0	17,2	19,2	21,5	25,5	26,3	28,4	33,8	34,8	39,5	8,8
1860	Tapis, carpettes et moquettes	15,1	16,7	18,5	22,1	24,8	25,1	29,5	31,9	33,6	38,7	42,6	56,7	47,0	64,2	10,9
1871	Sacs de coton et de jute	11,7	11,8	12,1	13,2	17,7	16,9	17,9	19,7	18,4	24,4	27,7	30,8	27,5	30,9	7,2
1872	Articles en grosse toile	8,2	8,9	10,1	11,4	14,8	14,9	16,3	16,2	17,4	22,1	24,9	28,0	27,9	29,0	9,4
1880	Accessoires en tissus pour automobiles	17,8	20,8	20,4	20,1	20,9	24,3	29,0	28,8	33,6	34,9	39,9	45,8	48,0	n.d.	7,3
1891	Fabrication de fils	13,9	15,9	17,0	16,9	20,8	17,7	24,4	26,0	30,3	36,4	43,0	48,8	43,2	46,4	9,0
1892	Rubanerie	10,5	12,1	12,8	13,5	15,7	15,3	18,4	19,2	19,8	21,5	23,8	26,5	31,7	33,0	8,5
1893	Broderie	8,5	8,9	9,2	10,3	11,2	11,8	12,9	15,0	15,8	16,9	19,4	20,9	21,4	23,1	7,4
1894	Teinture et textiles	11,3	13,4	14,0	14,6	15,4	12,8	17,1	17,2	21,0	24,3	25,9	26,4	30,1	32,8	7,9
1899	Industries textiles diverses	12,6	13,1	13,7	14,9	19,0	20,4	21,9	27,4	28,8	31,5	37,4	41,6	44,0	45,0	9,5
2310	Industrie des bas et chaussettes	7,8	8,5	9,3	9,8	11,1	12,1	13,4	15,0	16,7	20,2	20,6	24,2	26,9	30,6	10,3
2391	Fabrication de tissus à mailles	14,9	17,5	14,9	15,9	17,7	17,3	19,5	21,8	27,0	29,2	32,1	38,4	34,0	43,9	8,0
2392	Autres fabricants de tricots	7,5	8,2	8,9	9,4	10,8	12,7	13,4	15,0	17,4	19,1	21,4	23,3	25,2	24,7	8,9

1 Les observations pour 1983 sont des estimations fondées sur les codes de la CAE de 1970.

Source Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 39

Industrie du vêtement, valeur ajoutée par travailleur de la production, 1978-1982

En milliers de dollars

Codes de la CAE de 1970	Catégorie	1978	1979	1980	1981	1982	Taux de croissance annuel moyen (en %)
2432	Confection à forfait de vêtements pour hommes	11,3	13,5	14,2	14,7	16,2	7,5
2431	Fabrication de vêtements pour hommes	18,3	22,9	26,2	27,9	27,3	8,3
2442	Confection à forfait de vêtements pour dames	9,9	11,8	12,8	14,4	15,6	9,5
2441	Fabrication de vêtements pour dames	20,0	23,1	24,5	27,6	27,9	6,9
2450	Vêtements pour enfants	19,1	20,8	22,8	25,4	25,7	6,1
2480	Corsets et soutiens-gorge	19,8	24,1	28,2	27,1	32,3	10,3
	Total	19,7	22,2	24,8	26,9	27,0	6,5

Source Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 40

Industrie du vêtement, valeur ajoutée par travailleur de la production, 1982-1984

En milliers de dollars

Codes de la CTI de 1980	Catégorie	1982	1983	1984	Taux de croissance annuel moyen (en %)
2431	Manteaux pour hommes et garçons	26,2	24,5	27,5	1,6
2432	Complets et vestons pour hommes et garçons	26,6	26,6	28,3	2,0
2433	Pantalons pour hommes et garçons	29,2	32,0	35,1	6,3
2434	Chemises et sous-vêtements pour hommes et garçons	26,0	26,6	26,0	0,0
2435	Confection à forfait de vêtements pour hommes et garçons	16,0	14,0	15,4	-1,5
2441	Manteaux et vestes pour dames	27,4	29,6	30,1	3,2
2442	Vêtements de sport pour dames	29,9	33,9	35,7	6,1
2443	Robes pour dames	29,9	34,5	37,9	8,2
2444	Blouses et chemises pour dames	26,7	29,5	29,6	3,5
2445	Confection à forfait de vêtements pour dames	15,6	13,7	14,8	-1,6
2450	Vêtements pour enfants	25,2	26,0	26,9	2,2
2490	Autres industries du vêtement	27,9	29,4	31,6	4,2
	Total	25,4	26,3	27,6	2,8

Source Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 41

Valeur ajoutée par travailleur de la production dans l'industrie de la chaussure

En milliers de dollars

1970	7,8
1971	8,1
1972	8,6
1973	9,7
1974	11,4
1975	11,9
1976	14,5
1977	16,5
1978	17,9
1979	21,1
1980	23,2
1981	25,3
1982	27,4
1983[1]	27,9
1984	31,0
Taux de croissance annuel moyen	9,6 %

1 Les données pour 1983 et 1984 comprennent la fabrication de chaussures en caoutchouc.

Source Statistique Canada, publications n^{os} 31-203 et 33-002 au catalogue.

Tableau 42

Dépenses en immobilisations[1] dans les industries du textile, du vêtement et de la bonneterie, 1971-1985

En millions de dollars

	1971	1975	1980	1985	Taux de croissance annuel moyen (en %)
Textile	74,8	163,2	164,0	207,7	7,0
Vêtement	11,8	23,1	32,9	32,9	7,1
Bonneterie	15,7	11,0	27,1	25,0	3,1
Total	102,3	197,3	224,0	265,6	6,6

1 Y compris les dépenses pour les bâtiments, la machinerie et l'équipement.

Source Statistique Canada, publication n° 61-205 au catalogue.

Tableau 43

Taille[1] des établissements dans les industries du textile et de la bonneterie, 1971-1983

En milliers de dollars

Codes de la CAE de 1970	Catégorie	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	Variation en % 1971-1983
1810	Filature et tissage du coton	3 654	4 133	4 727	4 805	6 534	5 458	6 754	6 800	7 908	11 676	12 826	14 964	11 108	204
1820	Filature et tissage de la laine	1 113	1 126	1 683	1 756	1 975	1 778	2 122	2 324	2 469	2 802	2 675	3 557	3 956	255
1831	Fabrication de fils de fibres, et de filaments	8 810	7 390	8 980	11 583	13 228	10 726	10 389	12 909	14 414	18 580	19 123	22 393	11 736	33
1832	Moulinage, filature et tissage	1 267	1 148	1 533	1 735	1 993	1 973	1 980	2 362	2 740	3 482	3 823	3 715	2 998	137
1840	Corderie et ficellerie	392	391	360	447	626	798	490	556	610	644	684	627	676	72
1851	Traitement des fibres	561	381	428	476	571	544	572	444	594	641	769	438	371	2
1852	Feutre pressé et ouaté	389	404	452	516	501	394	462	658	831	923	1 006	1 612	1 514	289
1860	Tapis, carpettes et moquettes	1 827	2 091	2 789	3 462	4 171	3 963	4 681	5 084	5 403	5 919	5 992	7 740	4 573	150
1871	Sacs de coton et de jute	316	316	324	434	550	502	452	529	472	665	789	801	632	100
1872	Articles en grosse toile	99	105	121	148	173	201	197	200	201	247	308	329	304	207
1880	Accessoires en tissus pour automobiles	2 337	3 218	3 859	4 235	4 379	5 338	6 989	8 149	7 966	7 781	8 474	13 054	11 200	379
1891	Fabrication de fils	578	719	720	748	921	712	1 019	986	1 147	1 608	2 350	2 269	2 229	286
1892	Rubanerie	413	510	539	613	748	720	812	828	983	960	957	1 068	1 020	147
1893	Broderie	90	96	99	117	131	156	168	237	292	291	331	409	358	298
1894	Teinture et textiles	449	620	681	763	784	641	776	674	743	819	926	846	742	65
1899	Industries textiles diverses	315	343	394	450	518	571	742	925	875	934	1 130	1 298	1 227	289
2310	Industrie des bas et chaussettes	555	528	574	641	700	803	891	989	1 000	1 319	1 466	1 714	1 834	230
2391	Fabrication de tissus à mailles	756	830	814	939	1 012	964	1 016	1 077	1 327	1 474	1 536	1 805	1 444	91
2392	Autres fabricants de tricots	502	623	723	800	864	1 025	1 145	1 188	1 244	1 414	1 591	1 796	1 730	245

1 La taille correspond au rapport entre la valeur ajoutée et le nombre d'établissements, exprimée en milliers de dollars.

Source Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 44

Effectif et taille des établissements dans l'industrie de la chaussure, 1970-1984

Année	Effectif[1]	Taille[2]
1970	81	631
1971	81	660
1972	86	741
1973	88	862
1974	85	971
1975	94	1 119
1976	92	1 341
1977	79	1 304
1978	84	1 498
1979	82	1 717
1980	82	1 891
1981	90	2 280
1982	75	2 064
1983[3]	82	2 294
1984	86	2 643

1 L'effectif correspond au nombre de travailleurs par établissement.
2 La taille correspond à la valeur ajoutée par établissement, exprimée en milliers de dollars.
3 Les données pour 1983 et 1984 comprennent la fabrication de chaussures en caoutchouc.

Source Statistique Canada, publications n^{os} 31-203 et 33-002 au catalogue.

Tableau 45

Salaire horaire moyen dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure

En dollars

Catégorie	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Textile	3,39	3,35	4,50	5,00	5,38	5,90	6,44	7,06	7,82	8,52	9,11
Vêtement	2,90	3,40	3,86	4,23	4,59	4,95	5,31	5,76	6,24	6,41	6,65
Chaussure	2,86	3,32	3,77	4,13	4,38	4,78	5,20	5,70	6,12	6,36	6,74

Source Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985.

Tableau 46

Ventilation des coûts dans les industries de la chaussure, du textile, de la bonneterie et du vêtement et dans l'ensemble du secteur manufacturier

En millions de dollars et en pourcentages[1]

	Valeur des expéditions de produits de fabrication propre	Coût des matières premières et fournitures	Coût de la main-d'oeuvre directe	Autres coûts et bénéfices
Industrie de la chaussure				
1975	351,2	174,1 (49,6)	93,8 (26,7)	83,2 (23,7)
1980	618,7	306,5 (49,5)	142,1 (23,0)	169,9 (27,5)
1981	704,4	347,7 (49,3)	167,5 (23,8)	189,1 (26,8)
1982	651,0	307,0 (47,2)	152,3 (23,4)	191,6 (29,4)
1983[2]	686,4	338,4 (49,3)	168,9 (24,6)	173,6 (25,3)
Industrie textile				
1975	2 439,0	1 344,4 (55,1)	435,8 (27,9)	658,6 (27,0)
1980	4 423,2	2 417,7 (54,7)	709,9 (16,0)	1 295,6 (29,3)
1981	5 051,8	2 789,0 (55,2)	774,6 (15,3)	1 488,0 (29,5)
1982	4 507,5	2 416,6 (53,6)	711,4 (15,8)	1 379,4 (30,6)
1983[3]	5 339,9	2 847,8 (53,3)	829,9 (15,5)	1 662,1 (31,1)
Industrie de la bonneterie				
1975	624,4	323,7 (51,8)	141,8 (22,7)	158,8 (25,4)
1980	944,7	506,1 (53,6)	198,2 (21,0)	240,3 (25,4)
1981	1 012,2	541,7 (53,5)	208,3 (20,6)	262,2 (25,9)
1982	947,7	491,6 (51,9)	195,0 (20,6)	261,1 (27,5)
1983[4]	--	-- --	-- --	-- --
Industrie du vêtement				
1975	2 306,6	1 201,3 (52,1)	573,2 (24,9)	523,0 (23,1)
1980	3 867,1	1 934,2 (50,0)	893,3 (23,1)	1 039,6 (26,9)
1981	4 090,2	2 019,6 (49,4)	954,3 (23,3)	1 116,2 (27,3)
1982	3 962,3	1 902,6 (48,0)	935,0 (23,6)	1 124,6 (28,4)
1983[3]	4 191,0	2 052,3 (49,0)	1 005,7 (24,0)	1 132,9 (27,0)
Secteur manufacturier				
1975	88 427,0	51 177,9 (57,9)	12 669,2 (14,3)	24 579,8 (27,8)
1980	168 051,2	99 779,9 (59,4)	22 161,5 (13,2)	46 109,7 (27,4)
1981	190 927,2	114 341,5 (59,9)	24 532,8 (12,9)	52 052,8 (27,2)
1982	187 932,8	112 059,6 (59,6)	24 261,5 (12,9)	51 611,7 (27,4)
1983	203 255,9	119 608,9 (58,8)	25 748,8 (12,6)	57 898,2 (28,5)

1 Les parts en pourcentage sont indiquées entre parenthèses.

2 Estimations.

3 Les observations pour 1983 et 1984 sont fondées sur les codes de la CAE de 1970.

4 Données non disponibles.

Source Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985; et Statistique Canada, publication n° 31-203 au catalogue.

Tableau 47

Programmes d'aide de l'État

En millions de dollars

Programme	Objectifs	Forme d'aide	Dépenses par industrie			Dépenses totales, textile, vêtement, chaussure	Dépenses dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure en pourcentage des dépenses totales en vertu du programme
			Textile	Vêtement	Chaussure		
Contributions totales du MEER 1968-1976	Aider les industries situées dans des régions à faible croissance	Subventions visant à stimuler l'investissement	.....	52,0		52,0	--
PEE Programme d'expansion des entreprises 1977-1984	Aider les petites et moyennes entreprises à entreprendre des projets à risques élevés	Cautions de prêts, subventions du coût en capital	0,29	0,23	0,73 (1980-1984)	1,25	0,5
PSDR Programme de subventions au développement régional 1974-1984	Créer des emplois, accroître l'investissement et les dépenses de modernisation dans les régions à faible croissance	Cautions de prêts, contributions non remboursables et remboursables aux coûts en capital	45,88	13,61	--	59,49	5,5
PAIT Programme pour l'avancement de la technologie 1964-1977	Stimuler le mise au point de produits et procédés nouveaux ou améliorés pour desservir de plus grands marchés	Prêts	3,3		--	3,3	1,4
PDIR Programme de développement industriel et régional 1983-	Stimuler l'adoption de techniques nouvelles et d'innovations dans les industries existantes, notamment par les petites et moyennes entreprises	Cautions de prêts, contributions non remboursables et remboursables, bourses d'études	1,59 (1983-1985)	0,02	--	1,16 (1983-1985)	0,3 (1983-1985)

Tableau 47 (suite)

Programme	Objectifs	Forme d'aide	Dépenses par industrie			Dépenses totales, textile, vêtement, chaussure	Dépenses dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure en pourcentage des dépenses totales en vertu du programme
			Textile	Vêtement	Chaussure		
OCRI Office canadien pour un renouveau industriel 1981-1986	Favoriser la revitalisation et la compétitivité internationale du secteur du textile, du vêtement et de la chaussure	Prêts, assurance-prêts, contributions aux frais de consultation et aux dépenses en capital				274,7	100
-- Programme d'aide aux secteurs visés	Favoriser la restructuration et la modernisation		120,20	80,10	22,80	223,10	100
-- Programme d'adaptation de la main-d'oeuvre	Fournir de l'aide aux travailleurs touchés par la concurrence étrangère dans le secteur du textile, du vêtement et de la chaussure	Subventions salariales, aide à la mobilité, allocations de formation accrues	 51,60			51,60	100
Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs 1981-1986	Protéger les travailleurs licenciés plus âgés et leur fournir un soutien financier du dernier recours	Prestations égales à 60 % des gains hebdomadaires moyens assurables de l'employé avant son licenciement	 70,70			70,70	100
Programmes réguliers d'aide à la main-d'oeuvre de la Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada 1972-1976	Faciliter le placement, la dotation et la formation	Contributions à la formation en cours d'emploi et à la formation professionnelle dans des établissements d'enseignement	 18,4			18,4	--

Tableau 47 (suite)

Programme	Objectifs	Forme d'aide	Dépenses par industrie			Dépenses totales, textile, vêtement, chaussure	Dépenses dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure en pourcentage des dépenses totales en vertu du programme
			Textile	Vêtement	Chaussure		
Programme de prestations d'aide à l'adaptation 1972-1980	Fournir un soutien financier de dernier recours aux travailleurs licenciés âgés du secteur du textile, du vêtement et de la chaussure	Prestations égales à 60 % des gains hebdomadaires moyens assurables de l'employé avant son licenciement	..... 10.20			10.20	100
PAAIM Programme d'aide à l'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre 1981-1984	Favoriser la restructuration et la formation et la mobilité de la main-d'oeuvre dans les régions où le besoin se fait sentir	Contributions aux frais de consultation, contributions remboursables sans intérêt aux coûts en capital	0,54	0,07	—	0,61	0,5
Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage 1974-1981	Aider l'industrie de la chaussure à soutenir la concurrence des produits importés	Contributions aux frais de consultation, prêts directs pour les fusions et l'achat de nouveaux équipements	--	--	17,90	17,90	100
Bourses d'études en gestion dans l'industrie de la chaussure 1974-1981	Favoriser le perfectionnement de la main-d'oeuvre	Bourses	--	--	0,90	0,90	100

Source Voir le tableau 48.

Tableau 48

Évaluation des programmes d'aide à l'investissement dans les industries du textile, de la bonneterie, du vêtement, de la chaussure et du tannage[1]

En millions de dollars

	Textile		Vêtement		Textile, vêtement bonneterie 1968-1976[3]	Chaussure et tannage		Total des industries du textile, de la bonneterie, du vêtement, de la chaussure et du tannage	
	1981-1982[2] 1984-1985	1974-1975 1984-1985	1981-1982 1984-1985	1974-1975 1984-1985		1981-1982[4] 1984-1985	1974-1975[5] 1984-1985	1981-1982 1984-1985	1974-1975 1984-1985
Aide à l'investissement	137,80	168,50	81,97	94,03	52,00	22,8	41,43	242,6	303,96
Valeur ajoutée attribuable à l'apport du capital	6 043,9	13 288,9	4 987,7	10 074,8		1 046,6	1 976,7	12 078,2	25 340,4
Aide à l'investissement en pourcentage de la valeur ajoutée attribuable à l'apport du capital	2,3	1,3	1,6	0,9		2,2	2,1	2,1	1,2
Investissement total[6]	1 176,6	2 665,0	152,2	360,7		87,7	226,5		
Aide à l'investissement en pourcentage de l'investissement total	11,7	6,3	54,0	26,1		26,0	18,3		

1 Les données ont été établies en fonction des codes de la CAE de 1970 jusqu'en 1982 et des codes de la CTI de 1980 pour les années subséquentes. Les données touchant la bonneterie sont incluses dans celles de l'industrie textile jusqu'en 1982 et sont réparties entre les industries du textile et du vêtement par la suite.

2 Les programmes d'aide comprennent le PEE, le PAAIM, le PSDR et l'OCRI.

3 Les contributions du MEER entre 1968 et 1976.

4 L'aide de l'OCRI seulement.

5 Les programmes d'aide comprennent l'OCRI, le Programme de redressement des industries de la chaussure et du tannage et le PEE.

6 L'investissement total comprend les dépenses consacrées aux immobilisations et aux réparations.

Source Statistique Canada, publications n[os] 31-203, 61-214, 61-205 et 61-007 au catalogue. Commission du textile et du vêtement, Enquête sur les textiles et les vêtements, vol. I, Ottawa, 1985. MEIR, Rapport annuel 1983-1984, Ottawa, 1985. A. Israelsky, Les programmes financiers d'aide à l'innovation, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1984. MEIR, Le Programme de développement industriel et régional, Ottawa, 1985. MEIR, Bureau de l'adaptation industrielle, Profil sectoriel de l'industrie canadienne de la chaussure autre qu'en caoutchouc, Ottawa, 1984. MEIR, Outline: Domestic Adjustment to Trade Policy Changes and External Shocks - Experience in Canada with Adjustment Policies, pour le symposium de recherche de la Commission Macdonald, 1984. Emploi et Immigration Canada, Direction des programmes d'adaptation, Programme canadien pour un renouveau industriel, Mesures d'adaptation de la main-d'oeuvre, rapport annuel 1984-1985, Ottawa, 1985. Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985. Bureau des relations fédérales-provinciales, L'industrie textile, un défi pour le Canada, Ottawa, 1979.

Tableau 49

Évaluation des programmes d'aide aux travailleurs dans les industries du textile, de la bonneterie, de la chaussure et du tannage

	1981-1982/1984-1985[1]	1972-1976[2]	1972-1980[3]
Dépenses en vertu des programmes d'adaptation de la main-d'oeuvre (en millions de dollars)	122,3	18,4	10,20
Nombre de travailleurs déplacés	9 265		
Aide par travailleur déplacé (en dollars)	13 000		
Valeur ajoutée attribuable à la main-d'oeuvre (en millions de dollars)	8 595,7		
Aide en pourcentage de la valeur ajoutée attribuable à la main-d'oeuvre	1,4		
Aide à l'investissement et à la main-d'oeuvre en pourcentage de la valeur ajoutée totale	1,8		

1 Comprenant le Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs et le Programme d'adaptation de la main-d'oeuvre.
2 Les programmes d'aide réguliers de la CEIC.
3 Soutien du revenu en vertu du Programme de prestations d'aide à l'adaptation.

Source Voir le tableau 48.

Tableau 50

Programmes d'aide des gouvernements provinciaux, Québec et Ontario

En millions de dollars

Programme	Objectifs	Forme d'aide	Dépenses par industrie			Dépenses totales, textile, vêtement, chaussure	Dépenses dans les industries du textile, du vêtement et de la chaussure en pourcentage des dépenses totales en vertu du programme
			Textile	Vêtement	Chaussure		
Québec							
SDI Société de développement industriel 1971-	Favoriser l'expansion économique du Québec par des stimulants financiers	Prêts, garanties de prêts, subventions des intérêts, participation au capital-actions	105,0	76,0	3,8	184,8 (1971-1986)	--
Innovation Chaussure 1979-1982	Stimuler l'innovation dans l'industrie de la chaussure, fournir des subventions à la commercialisation	Subventions	--	--	5,9	5,9	100
Ontario							
Société de développement de l'Ontario 1966-		Prêts	..... 19,87 (1966-1979)		4,50 (1971-1982)	19,87 (1966-1979)	7,3 (1966-1979)
Société de développement de l'est de l'Ontario 1972-		Prêts	..... 9,7 (1972-1979)			9,7 (1972-1979)	11,5 (1972-1975)

Source Société de développement industriel du Québec, Rapport annuel 1984-1985, Québec 1985. Tribunal antidumping, Rapport du Tribunal antidumping concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1981. Centre québécois de productivité du vêtement, Guide de l'aide financière et technique offerte par les gouvernements fédéral et provincial, Montréal, 1986.

Tableau 51

Industrie textile, variation globale de l'emploi attribuable à une variation de la demande intérieure, des exportations, des importations et de la productivité, 1978-1983

Milliers de travailleurs

		Variation de l'emploi attribuable à une :	Variation de la demande intérieure	Variation des exportations	Variation des importations	Variation de la productivité
1810	Filature et tissage du coton	-0,22	3,87	0,07	-0,15	-4,0
1820	Filature et tissage de la laine	-0,84	2,209	0,064	-0,831	-2,29
1830	Fabrication de fibres, filés et tissus synthétiques	-1,73	9,59	1,19	-4,03	-8,48
1840	Corderie et ficellerie	-0,02	0,33	0,04	-0,07	-0,32
1851	Industrie du traitement des fibres	-0,41	-0,44	0,005	0,17	-0,14
1852	Fabrication de feutre pressé et aéré	0,23	0,60	0,009	-0,009	-0,37
1860	Tapis, carpettes et moquettes	-1,27	2,87	0,06	-0,25	-3,95
1870	Articles en grosse toile et sacs de coton et de jute	-0,01	1,77	0,06	-0,20	-1,63
1891	Fabrication de fils	-0,05	0,23	--	-0,02	-0,27
1893	Broderie	-0,11	0,40	--	0,004	-0,52
1899	Industries textiles diverses	3,01	10,75	0,72	-1,66	-6,80
2310	Industries des bas et chaussettes	0,45	3,83	-0,005	-0,20	-3,17
2390	Bonneterie (sauf la fabrication des bas et chaussettes)	-1,22	9,14	0,03	-3,63	-6,75
1892	Rubanerie	-0,42	0,95	0,04	-0,47	-0,94

Source Calculs de l'auteur. Pour ce qui est de la méthodologie, consulter la note n° 3 au chapitre 3.

Tableau 52

Variation globale de l'emploi attribuable à une variation de la demande intérieure, des exportations, des importations et de la productivité, 1978-1983[1]

Codes de la CAE de 1970		Variation de l'emploi attribuable à une :	Variation de la demande intérieure	Variation des exportations	Variation des importations	Variation de la productivité
174	Chaussures	0,02	10,79	0,21	-4,70	-6,28
07	Vêtement	-5,70	39,04	2,10	-10,72	-36,13
05	Textile	-8,45	35,75	2,37	-7,72	-38,85
06	Bonneterie[2]	-1.77	7,30	0,04	-1,51	-7,60

1 Les observations pour 1983 sont des estimations fondées sur les codes de la CAE de 1970.
2 Période visée pour la bonneterie : 1978-1982.

Source Calculs de l'auteur. Pour ce qui est de la méthodologie, consulter la note n° 3 au chapitre 3.

Tableau 53

Indices d'adaptation dans les industries du textile, de la bonneterie, du vêtement et de la chaussure, 1971-1982

En prix constants de 1971 (1971 = 100)

		Productivité de la main-d'oeuvre	Productivité des facteurs	Emploi	Investissement[1]
Bonneterie	En % par année	2,9	1,3	-2,0	-7,5
	Secteur manufacturier	1,5		0,3	3,2
	Différence	1,4		-2,3	-10,7
Vêtement	En % par année	1,3	1,3	-1,0	-3,5
	Secteur manufacturier	1,5		0,3	3,2
	Différence	-0,2		-1,3	-6,7
Textile	En % par année	2,4	1,8	-1,5	12,5
	Secteur manufacturier	1,5		0,3	3,2
	Différence	0,9		-1,8	-5,7
Chaussure	En % par année	2,0	1,4	-2,0	-10,0
	Secteur manufacturier	1,5		0,3	3,2
	Différence	0,5		-2,3	-13,2

1 Investissement portant sur les machines, l'équipement et les bâtiments.

Source Calculs de l'auteur, d'après des données de Statistique Canada tirées des publications n[os] 61-205, 13-001, 31-203, 61-213 et 13-001 au catalogue.

Tableau 54

Coûts économiques nets de la protection des industries du textile, du vêtement et de la chaussure

En millions de dollars

Classification des industries et des produits		Coût net sans contingentement	Valeur nette du contingentement	Coût économique net, incluant la valeur du contingentement
VÊTEMENT				
2310	Industrie des bas et chaussettes	2,6	2,5	5,1
2430	Vêtements pour hommes	18,4	19,1	37,5
2440	Vêtements pour dames	19,6	20,1	39,7
2450	Vêtements pour enfants	3,8	4,2	8,0
2480	Corsets et soutiens-gorge	1,7	0,3	2,0
2490	Autres industries du vêtement	3,0	6,0	8,4
	Total, industrie du vêtement	49,1	52,4	101,4
TEXTILE				
2390	Bonneterie			65,9
1810	Filature et tissage du coton			14,8
1820	Filature et tissage de la laine			6,3
1830	Fabrication de fibres, filés et tissus synthétiques			42,0
1840	Corderie et ficellerie			0,3
1851	Traitement des fibres			0,8
1852	Fabrication du feutre			1,0
1860	Tapis, carpettes et moquettes			11,2
1891	Fabrication de fils			1,4
1892	Rubanerie			2,6
1880	Accessoires en tissus pour automobiles			18,5
	Total, industrie textile			164,8
CHAUSSURE		16,3	30,3	46,6
Total, secteur du textile, du vêtement et de la chaussure				312,8

Source T. Hazledine, "The cost of protecting jobs in 100 Canadian manufacturing industries", Groupe d'étude de l'évolution du marché du travail, Ottawa, 1981.

Tableau 55

Coûts estimés de la protection (droits de douane et contingentement bilatéral) de l'industrie textile, 1979

En millions de dollars

Article	Catégorie de produits			
	Vêtements d'extérieur	Chemises	Tous les autres vêtements	Total pour l'ensemble des vêtements
1 Coûts pour les consommateurs, dont :	36,2	56,4	374,9	467,4
2 Rentes de contingentement que retirent les fournisseurs étrangers	4,4	10,9	25,8	41,1
3 Recettes tirées des droits de douane	5,7	8,1	79,0	92,8
4 Gains des producteurs canadiens	20,0	27,2	220,0	267,1
5 Utilisation inefficiente des ressources dans la production	4,5	7,3	34,0	45,7
6 Baisse de niveau de vie attribuable à la consommation réduite	1,6	2,8	16,2	20,7
7 Coût économique net (2 + 5 + 6)	10,5	21,0	75,9	107,5
8 Transfert aux producteurs canadiens en pourcentage des coûts pour les consommateurs (4 - 1)	0,55	0,48	0,59	0,57

Source G. P. Jenkins, Costs and Consequences of the New Protectionism, Institut Nord-Sud, 1980.

Tableau 56

Protection découlant des droits de douane et des contingents appliqués aux importations de vêtements de certains pays en développement, 1979[1]

Catégorie de produits	Protection[2] en pourcentage	
	de la valeur f.a.b. nette (moins les droits de douane et la valeur des contingents)	du coût net au débarquement[3]
1 Vêtements d'extérieur	0,68	0,60
2 Complets habillés, blazers	0,49	0,43
3 Chemises à col façonné	0,99	0,74
4 Blouses et jupes	0,42	0,34
5 Chandails, pulls et cardigans	0,39	0,33
6 Tee-shirts, blousons d'entraînement	0,59	0,41
7 Pantalons (hommes et garçons)	0,49	0,33
8 Pantalons (femmes et fillettes)	0,43	0,34
9 Salopettes et combinaisons	0,59	0,37
10 Robes et jupes	0,47	0,32
11 Sous-vêtements	0,60	0,41
12 Shorts	0,55	0,37
13 Pyjamas et vêtements de nuit	0,30	0,24
14 Corsets et soutiens-gorge	0,36	0,31
15 Maillots de bain	0,50	0,35
16 Paletos, manteaux de demi-saison, imperméables	0,42	0,38

1 Hong Kong, Corée du Sud et Taiwan.

2 La protection comprend les droits de douane statutaires et les changements dans les contingents.

3 Le coût au débarquement correspond à la somme des valeurs f.a.b. et des coûts de fret, d'assurance et d'achat à l'étranger.

Source Jenkins, op. cit.

Tableau 57

Restrictions non tarifaires du Canada frappant les importations de textiles et de vêtements provenant de pays en développement

(Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de catégories contingentées ou visées par des seuils de consultation fixes)

Secteur	AMF I	AMF II	AMF III
Fils		Brésil (1) Hong Kong (1) Corée du Sud (2) Malaisie (1) Philippines (1) Contingentement des fils acryliques en vertu de l'article XIX, 1976-1978	Brésil (1) Corée du Sud (1) Malaisie (1) Philippines (1) Singapour
Tissus	Kong Kong (1) Inde (1) Corée du Sud (3)	Chine (2) Kong Kong Inde (1) Corée du Sud (4) Contingentement des tissus à double mailles en vertu de l'article XIX, 1976-1979	Chine (2) Inde (1) Corée du Sud (3)
Vêtements de confection simple	Chine (1) Kong Kong (1)	Chine (4) Hong Kong (4) Inde (1) Corée du Sud (2) Pakistan (1)	Chine (4) Inde (1) Corée du Sud (2)
Vêtements	Chine (1) Corée du Sud (2) Singapour (1)	Chine (21) Hong Kong (24) Inde (6) Corée du Sud (19) Macao (10) Malaisie (2) Philippines (10) Singapour (7) Sri Lanka (2) Thaïlande (5) Contingentement des chemises en vertu de l'article XIX, du 30 nov. 1971 au 31 déc. 1978	Chine (12) Hong Kong (13) Inde (6) Indonésie (1) Corée du Sud (15) Macao (7) Malaisie (3) Philippines (12) Singapour (8) Thaïlande (7) Contingentement de 17 articles de vêtement en vertu de l'article XIX, du 29 nov. 1976 au 31 déc. 1978

Source Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, Place des textiles et des vêtements dans l'économie mondiale, Genève, 1984.

BIBLIOGRAPHIE

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, Place des textiles et des vêtements dans l'économie mondiale, Genève, 1984.

Agarwal, V. K., Liberal Protectionism: The International Politics of Organized Textile Trade, University of California Press, Berkeley, 1985.

Aho, C. M. et T. Bayard, "American trade adjustment assistance after five years", The World Economy, vol. 3, n° 3, novembre 1980.

Alam, Jahangir, Cost of Dislocation: An Investigation into the Nature and Magnitude of Labour Adjustment Problems in the Canadian Footwear Industry, Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada, Ottawa, 1985.

Anderson, Kym et Robert Baldwin, The Political Market for Protection in Industrial Countries: Empirical Evidence, World Bank Staff Working Papers No. 492, Washington (D.C.), 1981.

Australian Industries Assistance Commission, The Textile, Clothing and Footwear Industries, vol. 1, rapport n° 366, Publication Services, gouvernement de l'Australie, Canberra, 1986.

Baldwin, J. R. et Paul Gorecki, "The determinants of the Canadian tariff structure before and after the Kennedy Round: 1966-1970", Document n° 280, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1985.

Baldwin, R., The Political Economy of U.S. Import Policy, MIT Press, Cambridge (Mass.), 1986.

Baldwin, R. et J. Mutti, "Policy issues in adjustment assistance: The United States", dans l'ouvrage publié sous la direction de H. Hughes, Prospects for Partnership: Industrialization and Trade Policies in the 1970s, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1973.

Bale, M. D., "Adjustment assistance: Dealing with import-displaced workers" dans Tariffs, Quotas, and Trade: The Politics of Protectionism, Institute of Contemporary Studies, San Francisco, 1979.

Barry, E., "The changing framework for government textile policy", Canadian Textile Journal, août 1983, pages 19 à 23.

Biggs, Margaret A., Le commerce Canada/Tiers-monde -- Le dilemme : reconversion ou protectionnisme, Institut Nord-Sud, Ottawa, 1980.

Bliss, M., The Evolution of Industrial Policies in Canada, Document n° 218, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1982.

Boyer, Edward, "How Japan manages declining industries", Fortune, 10 janvier 1983, pages 58 à 63.

Brady, F. P., "The textile industry completes a decade of restructuring and consolidation", Canadian Textile Journal, mai 1982, pages 10 à 12.

Brandis, R. Buford, The Making of Textile Trade Policy, 1935-1981, American Textile Manufactures Institute, Washington (D.C.), 1982.

Brock, W. A. et S. P. Magee, "The economics of special interest politics", American Economic Review, vol. 72, n° 3, juin 1982.

Cable, Vincent, Economics and the Politics of Protection: Some Case Studies of Industries, World Bank Staff Working Paper No. 569, Washington (D.C.), 1983.

_____, World Textile Trade and Production Trends, Special Report No. 52, The Economist Intelligence Unit, Londres, 1983.

Canada, Bureau de l'adaptation industrielle, Profil sectoriel de l'industrie de la chausssure autre qu'en caoutchouc, Ottawa, 1984.

_____, Bureau des relations fédérales-provinciales, L'industrie textile - Un défi pour le Canada, Ottawa, 1979.

_____, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Outline: Domestic Adjustment to Trade Policy Changes and External Shocks -- Experience in Canada with Adjustment Policies, communication préparée pour le symposium de recherche de la Commission, Ottawa, 1984.

_____, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, "Les mesures d'adaptation économique : l'expérience du Canada" dans La politique intérieure et le milieu économique international, vol. 12 des études préparées pour la Commission, University of Toronto Press, Toronto, 1985.

_____, Commission du textile et du vêtement, Rapport sur les textiles et les vêtements, Ottawa, 1984 et d'autres années.

_____, Commission du textile et du vêtement, Enquête sur les textiles et les vêtements, rapport au ministre de l'Expansion industrielle régionale, vol. 1 et vol. 2, Ottawa, 1985.

_____, Groupe d'étude sur l'industrie canadienne du textile et du vêtement, Rapport au ministre de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, 1978.

_____, Groupe de travail sur les industries canadiennes du textile et du vêtement, Rapport préliminaire du sous-comité sur la technologie, Ottawa, 1984.

_____, Ministère de l'Emploi et de l'immigration, Direction des Programmes d'adaptation, Étude sur le secteur textile, Phase I, Sommaire, Ottawa, 1985.

_____, Ministère de l'Emploi et de l'immigration, Direction des Programmes d'adaptation, Programme canadien pour un renouveau industriel, Mesures d'adaptation de la main-d'oeuvre, Rapport annuel 1984-1985, Ottawa, 1985.

_____, Ministère de l'Expansion industrielle régionale, Rapport annuel 1983-1984, Ottawa, 1985.

_____, Ministère de l'Industrie et du commerce, Rapport sur le projet de dépistage de la main-d'oeuvre -- Étude des frais d'adaptation de la main-d'oeuvre, Ottawa, 1979.

_____, Ministère du Travail, Guide du Programme de prestations d'adaptation pour les travailleurs, Ottawa, 1984.

_____, Ministère du Travail, Direction des prestations d'adaptation, Programme d'aide à l'adaptation des travailleurs, Prestations d'adaptation pour les travailleurs, Examen de politique, Ottawa, 1985.

_____, Ministère du Travail, Rapport sur l'application de la Loi sur les prestations d'adaptation pour les travailleurs, Ottawa, 1986.

Canadian Textile Journal, "The restructuring of the textile, clothing and footwear industries", Canadian Textile Journal, mars 1984, page 46.

Canadian Textiles, "Employment development fund aids Ontario textile and apparel firms", Canadian Textiles, novembre 1981, page 24.

Carlsson, B., "Industrial subsidies in Sweden: Macroeconomic effects and an international comparison", The Journal of Industrial Economics, vol. 32, n° 1, septembre 1983.

Cassing, L. et L. Ochs, "International trade, factor market distortions, and the optimal dynamic subsidy: .Comment", American Economic Review, vol. 68, 1978, pages 950 à 955.

Caves, P., M. Porter, M. Spencer et L. Scott, Competition in the Open Economy: A Model Applied to Canada, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1980.

Centre québécois de productivité du vêtement, Guide de l'aide financière et technique offerte par les gouvernements fédéral et provincial, Montréal, 1986.

Clarkson, Gordon, An Analysis of the Profitability and Financial Structure of the Canadian Footwear Manufacturing Industry 1980-83, étude réalisée pour le Tribunal canadien des importations, Ottawa, 1984.

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Fibres et textiles : dimensions du pouvoir des sociétés transnationales, TD/B/C.1/219, 1980.

Corden, W. M., Politique commerciale et bien-être économique, Clarendon Press, Oxford, 1974.

Curzon, Gerard et coll., MFA Forever? Future of the Arrangement for Trade in Textiles, International Issues No. 5, Londres, Trade Policy Research Centre, 1981.

Davies, Howard et coll., "State aid and industrial characteristics", Applied Economics, vol. 12, n° 4, décembre 1980, pages 413 à 427.

Diamond, Peter A., "Protection, trade adjustment assistance, and income distribution", dans Import Competition and Response, ouvrage publié sous la direction de J. N. Bhagwati, University of Chicago Press, Chicago, 1982.

Dominion Textiles Inc., Rapport annuel, Montréal, 1986.

Dore, Ronald, Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy: 1970-80, WEP Working Paper No. 24, Bureau international du travail, Genève, 1983.

Dunkel, Arthur, "Lessons from textile experience for general trade policy", World Economy, vol. 7, n° 4, décembre 1984, pages 361 à 368.

Eaton, Jonathan et Gene M. Grossman, "Tariffs as insurance: Optimal commercial policy when domestic markets are incomplete", Canadian Journal of Economics, vol. 18, mai 1985.

États-Unis, General Accounting Office, Adjustment Assistance to Firms Under the Trade Act of 1974 - Income Maintenance or Successful Adjustment?, U.S. Government Printing Office, Washington (D.C.), 1978.

_____, General Accounting Office, Considerations for Adjustment Assistance Under the 1974 Trade Act: A Summary of Techniques Used in Other Countries, vol. 2, U.S. Government Printing Office, Washington (D.C.), 1979.

Falvey, Rodney, "The composition of trade within import - Restricted product categories", Journal of Political Economy, vol. 87, 1979, pages 1105 à 1114.

Fantham, R. J. et P. H. Doherty, Industrial Assistance Programs in Canada, C.C.H. Canadian Ltd., Toronto, 1983.

Finger, J. M., Industrial Country Policy and Adjustment to Imports from Developing Countries, World Bank Staff Working Paper No. 471, Washington (D.C.), 1981.

Flam, Harry, T. Persson et Lars E. O. Svensson, "Optimal subsidies to declining industries: Efficiency and equity Considerations", Journal of Public Economics, vol. 22, 1983.

Frank, Charles R., Foreign Trade and Domestic Aid, Brookings Institution, Washington (D.C.), 1977.

Fullerton, Don, "Transition losses of partially mobile industry-specific capital", Quarterly Journal of Economics, vol. 98, n° 1, février 1983.

Gherzi, Simpson Ltd., Final Report-Analysis of the Fashion Design Assistance Program and Fashion/Canada, Ottawa, 1981.

Glenday, Graham et G. P. Jenkins, Labour Adjustment: An Overview of Problems and Policies, Labour Market Development Task Force, étude technique n° 11, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, 1981.

Glenday, Graham, G. P. Jenkins et John C. Evans, Worker Adjustment Policies, An Alternative to Protectionism, Institut Nord-Sud, Ottawa, 1982.

Gray, H. Peter, "Senile industry protection: A proposal", Southern Economic Journal, vol. 39, avril 1973, pages 569 à 574.

Gray, H. Peter, Thomas Pugel et Ingo Walter, International Trade, Employment and Structural Adjustment - The Case of the United States, WEP Working Paper No. 18, Bureau international du travail, Genève, 1982.

Grey, Clark, Shih and Associates, Ltd., Public Statement of Peter Clark on Behalf of the Brazilian Footwear Industry, Ottawa, 1984.

Hamilton, Carl, Effects of Non-Tariff Barriers to Trade on Prices, Employment and Imports: The Case of the Swedish Textile and Clothing Industry, World Bank Staff Working Paper No. 429, Washington (D.C.), 1980.

_____, "A new approach to estimation of the effects of non-tariff barriers to trade: An application to the Swedish textile and

clothing industry", Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 117, n° 2, 1981, pages 298 à 325.

_____, Voluntary Export Restraints, Trade Diversion and Retaliation, Seminar Paper No. 253, Institute for International Economic Studies, Stockholm, 1983.

_____, Economic Aspects of "Voluntary" Export Restraints, Seminar Paper No. 290, Institute for International Economic Studies, Stockholm, août 1984.

_____, The Upgrading Effect of Voluntary Export Restraints, Seminar Paper No. 291, Institute for International Economic Studies, Stockholm, 1984.

_____, Voluntary Export Restraints: ASEAN Systems for Allocation of Export Licences, Seminar Paper No. 275, Institute for International Economic Studies, Stockholm, 1984.

Harris, Richard G., Le commerce, la politique industrielle et la concurrence internationale, vol. 13 des études préparées pour la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, University of Toronto Press, Toronto, 1985.

Harris, R. G. et David Cox, Trade, Industrial Policy and Canadian Manufacturing, Conseil économique de l'Ontario, Toronto, 1984.

Harris, R. G., F. Lewis et D. Purvis, "Market adjustment and government policy", dans l'ouvrage publié sous la direction de D. Purvis, Economic Adjustment and Public Policy in Canada, Queen's University Press, Kingston, 1984.

Hazledine, Tim, "The cost of protecting jobs in 100 Canadian manufacturing industries", document préparé pour le Groupe d'étude de l'évolution du marché du travail, Ottawa, 1981.

Helleiner, G. K., "The political economy of Canada's tariff structure: An alternative model", Revue canadienne d'économique, vol. 10, n° 2, 1977.

Hillman, A. L. "The case for terminal protection for declining industries", Southern Economic Journal, vol. 44, juillet 1977, pages 155 à 160.

_____, "Declining industries and political support protectionist motives", American Economic Review, vol. 72, 1982, pages 1180 à 1187.

Hirschman, A. O., Face au déclin des entreprises et des institutions, Harvard University Press, Editions Surrières, Paris, 1972.

Hoffman, Kurt et Howard Rush, Microelectronics and Clothing, Science Policy Research Unit, University of Sussex, Brighton, 1982.

Hoffman, Kurt et Howard Rush, "From needles and pins to micro-electronics - The impact of technical change in the garment industry", dans l'ouvrage publié sous la direction de Staffan Jacobsson et Jon Sigurdson, Technological Trends and Challenges in Electronics, Research Policy Institute, Lund, 1983.

Hufbauer, Gary C. et Howard F. Rosen, Trade Policy for Troubled Industries, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1986.

Hufbauer, Gary C., Diane T. Berliner et Kimberly Elliott, Trade Protection in the United States: 31 Case Studies, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1986.

Institut canadien des textiles, "Free trade at what cost?", Canadian Textile Journal, janvier 1984, page 45.

Institut de recherches politiques, A Qualitative Assessment of the Costs and Benefits of the Footwear Import Quotas, Ottawa, 1985.

International Ladies' Garment Workers Union, "Estimation of apparel (knit and qoven) imports: A methodological note", Research Department, ILGW, Washington (D.C.), août 1982.

Jacobson, L., "Earning losses of workers displaced in manufacturing industries", dans The Impact of International Trade and Investment on Employment, ouvrage publié sous la direction de W. Dewald, U.S. Government Printing Office, Washington (D.C.), 1978.

Jenkin, Michael, Le défi de la coopération : la politique industrielle dans la Fédération canadienne, Conseil des sciences du Canada, Ottawa, 1983.

Jenkins, Glenn P., Costs and Consequences of ' e New Protectionism, Institut Nord-Sud, Ottawa, 1980.

Jenkins, G. et coll., "Trade adjustment assistance: The costs of adjustment and policy response", rapport préparé pour la Direction des études économiques, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, 1978.

Johnson, J. P., Government and Financial Assistance Programs in Canada, deuxième édition, Price Waterhouse, Toronto, 1982.

Jonish, L., "Adjustment assistance experience under the US-Canadian Automotive Agreement", Industrial and Labor Relations Review, vol. 23, juillet 1970.

Keesing, Donald B. et Martin Wolf, Textile Quotas Against Developing Countries, Thames Essay No. 23, Trade Policy Research Center, Londres, 1980.

Knight, Arthur, "Government intervention: Its impact on the textile industry", Journal of General Management, vol. 3, 1975-1976, pages 11 à 19.

Kravis, Irving B. et Robert E. Lipsey, "The location of overseas production and production for exports by U.S. multinational firms", Journal of International Economics, vol. 12, 1982, pages 201 à 223.

Krueger, Anne O., "The political economy of rent-seeking society", American Economic Review, vol. 64, 1974, pages 291 à 303.

_____, Impact of LDC Exports on Employment in American Industry, document présenté à la conférence intitulée International Economic Study Group's Annual Conference, White House, Sussex, Angleterre, septembre 1978.

_____, Protectionist Pressures, Imports and Employment in the United States, National Bureau of Economic Research, document de travail n° 461, mars 1980.

Kurt Salmon Associates Canada Ltd., Report on Technology Versus Imports, pour le sous-comité sur la technologie du Groupe de travail sur les industries canadiennes du textile et du vêtement (Lumley), Ottawa, 1984.

_____, Sourcing '84-Highlights of KSA's Sourcing Breakfast, 1984.

Kuryllowicz, Kara, "Updating quotas", Canadian Footwear Journal, août 1986, pages 63 à 66.

Langdon, Steve, "L'adaptation industrielle et le commerce avec les pays en voie de développement", communication présentée à la Conférence sur l'adaptation industrielle, organisée par le Conseil économique du Canada (document reprographié), Ottawa, 1977.

Lapan, H. E., "International trade, factor distortions, and the Optimal Dynamic Subsidy", American Economic Review, vol. 66, juin 1976.

Leamer, E. E., "Welfare computations and the optimal staging of tariff reductions in models with adjustment costs", Journal of International Economics, vol. 10, 1981.

Lipsey, Robert E. et Merle Yahr Weiss, "Foreign production and exports in manufacturing industries", The Review of Economics and Statistics, vol. 63, 1981, pages 488 à 494.

MacLeod, Donald, "Realistic view points to survival", Canadian Footwear Journal, février 1986, page 34.

Magee, Stephen, "Factor market distortions, production and trade: A survey", Oxford Economic Papers, mars 1973.

Mahon, Rianne, The Politics of Industrial Restructuring - Canadian Textiles, University of Toronto Press, Toronto, 1984.

Mahon, Rianne et L. K. Mytelka, "Industry, the State, and the new protectionism: Textiles in Canada and France", International Organization, vol. 37, automne 1983, pages 551 à 581.

Martin, John P. et John M. Evans, "Notes on measuring the employment displacement effects of trade by the accounting method", Oxford Economic Papers, vol. 33, mars 1981.

Marvel, Howard P. et Edward J. Ray, "The Kennedy Round: Evidence on the regulation of international trade in the United States", American Economic Review, vol. 75, mars 1983.

Matthews, Roy A., Industrial Viability in a Free Trade Economy, University of Toronto Press, Toronto, 1971.

_____, Adaptation structurelle et politique industrielle : l'évolution du secteur manufacturier de 1960 à 1980, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1985.

Mayer, W., "Short-run and long-run equilibrium for a small open economy", Journal of Political Economy, vol. 82, 1974.

McCallum, John et André Blais, "Le gouvernement, les groupements d'intérêt et la croissance économique", dans Les réactions au changement économique, vol. 27 des études préparées pour la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, University of Toronto Press, Toronto, 1985.

McCarthy, J. E., "Contrasting experiences with trade adjustment assistance", Monthly Labor Review, juin 1975.

McCarthy, L., Trade Adjustment Assistance: A Case Study of the Shoe Industry in Massachusetts, Federal Reserve Bank of Boston, Research Report No. 58, 1975.

McKeown, Timothy, "Firm and tariff regime change: Explaining the demand for protection", World Politics, vol. 32, janvier 1984, pages 215 à 233.

Monke, Eric, "Tariffs, implementation costs, and optimal policy choice", Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 119, n° 2, 1983.

Morkre, Morris E., "Rent-seeking and Hong Kong's textile quota system", The Developing Economies, mars 1979, pages 110 à 118.

Mussa, Michael, "Dynamic adjustment in the Heckscher-Ohlin-Samuelson model", Journal of Political Economy, vol. 86, 1978.

_____, "Government policy and adjustment process", dans Import Competition and Response, ouvrage publié sous la direction de J. N. Bhagwati, University of Chicago Press, Chicago, 1982.

Mutti, John H. et Malcolm Bale, Output and Employment Changes in a 'Trade Sensitive' Sector: Adjustment in the U.S. Footwear Industry, World Bank Staff Working Paper No. 430, Washington (D.C.), 1980.

Neary, Peter J., "Capital susbsidies and employment in an open economy", Oxford Economic Papers, vol. 30, novembre 1978.

_____, "Inter-sectoral capital mobility, wage stickiness, and the case for adjustment assistance", dans Import Competition and Response, ouvrage publié sous la direction de J. N. Bhagwati, University of Chicago Press, Chicago, 1982.

Nehmer, Stanley et Mark Love, "Textiles and apparel: A negotiated approach to international competition", document présenté au Harvard Business School 75th Anniversary Colloquium, Cambridge (Mass.), 1984.

Nelson, Douglas R., The Political Structure of the New Protectionism, World Bank Staff Working Paper No. 471, Washington (D.C.), 1981.

Neumann, G. R., "Adjustment assistance for trade-displaced workers", dans The New International Economic Order: The U.S. Response, ouvrage publié sous la direction de D. B. D. Denoon, New York University Press, New York, 1979.

Office canadien pour un renouveau industriel, Premier rapport annuel, Montréal, 1983.

_____, Troisième rapport annuel, Montréal, 1985.

_____, Mesures d'adaptation de la main-d'oeuvre, Rapport annuel 1984-1985, Ottawa, 1985.

_____, Dernier rapport annuel, 1984-1985, Montréal, 1986.

Organisation de coopération et de développement économiques, Ajustement en vue des échanges. Etudes des problèmes et des politiques d'ajustement industriel, OCDE, Paris, 1975.

_____, Positive Adjustment Policies in the Federal Republic of Germany, OCDE, Paris, 1981.

_____, Les industries du textile et de l'habillement. Problèmes structurels et politiques des pouvoirs publics dans les pays de l'OCDE, OCDE, Paris, 1983.

_____, Politiques d'ajustement positives : maîtriser le changement structurel, OCDE, Paris, 1983.

_____, L'efficacité des politiques d'adaptation des travailleurs d'industries touchées par le commerce international au Canada et aux États-Unis, OCDE, Paris, 1984.

_____, Structural Adjustment in Industry - Study of the Textile Industry (document reprographié), OCDE, Paris, 1987.

Owen, N., "Scale economies in the EEC", European Economic Review, vol. 7, 1976, pages 143 à 164.

Parsons, Donald O., "Unemployment, the allocation of labor and optimal government intervention", American Economic Review, vol. 70, 1980.

Pearson, Charles, Emergency Protection in the Footwear Industry, Thames Essay No. 36, Trade Policy Research Center, Londres, 1983.

Pearson, Charles et Gerry Salembier, Trade, Employment and Adjustment, Institut de recherches politiques, Montréal, 1983.

Pelzman, Joseph, "Direct employment effects of increased imports: A case study of the textile industry", Southern Economic Journal vol. 48, n° 2, octobre 1981.

Pestieau, C., The Canadian Textile Policy, Montréal, Institut C. D. Howe, 1976.

Portis, Bernard, Reducing Labour Turnover in the Canadian Shoe Industry, University of Western Ontario, London, 1975.

Prewo, W. E., "Integration effects in the EEC: An attempt at quantification in a general equilibrium framework", European Economic Review, vol. 5, 1974, pages 379 à 405.

Price Waterhouse Inc., An Evaluation Study of the Sector Firms Program and the Industrial Development Program, for the Canadian Industrial Renewal Board, Ottawa, 1986.

Protheroe, David R., Imports and Politics: Trade Decision Making in Canada 1969-1970, Institut de recherches politiques, Montréal, 1980.

Québec, Ministère de l'Industrie et du commerce, Technologie et Automatisation dans le textile et l'habillement au Québec, Québec, 1985.

_____, Ministère de l'Industrie et du Commerce, L'industrie québécoise du textile - Évolution des facteurs de concurrence et de productivité, Québec 1986.

Ramseyer, J. Mark, "Letting obsolete firms die: Trade adjustment assistance in the United States and Japan", Harvard International Law Journal vol. 22, 1981, pages 595 à 619.

Ray, E. J., "Factor market distortions and dynamic optimal intervention: Comment", American Economic Review, vol. 69, 1979, pages 715 à 717.

Rees, R. et B. Foster, "The optimal rate of decline of an inefficient industry", document de travail, Queen's University, Kingston, 1981.

Reid, Frank et Noah M. Meltz, "Causes of shifts in the unemployment-vacancy relationship: An empirical analysis for Canada", Review of Economics and Statistics vol. 61, 1979, pages 470 à 475.

Renshaw, Geoffrey, Adjustment and Economic Performance in Industrializing Countries: A Synthesis, WEP Working Paper No. 30, Bureau international du travail, Genève, 1984.

Richardson, J. David, "L'adaptation aux chocs extérieurs : les mesures axées sur le marché des facteurs", document préparé pour la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada (document reprographié), Ottawa, 1984.

Robertson, M. et A. Grey, "Les mesures d'adaptation des travailleurs liés au commerce extérieur : l'expérience canadienne", La politique intérieure et le milieu économique international, vol. 12 des études préparées pour Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, 1985.

Rodriguez, Carlos A., "The quality of imports and the differential welfare effect of tariffs, quotas and quality controls and protective devices", Revue canadienne d'économique, vol. 12, n° 3, 1979, pages 439 à 449.

Rothschild, M., "On the cost of adjustment", Quartely Journal of Economics, vol. 85, 1971, pages 605 à 622.

Sarna, A. J., "International guidelines for industrial adjustment policies", Journal of World Trade Law, vol. 15, n° 6, novembre-décembre 1981.

Sartori, Garry, L. et T. Norman Van Cott, "Import quotas: The quality adjustment problem", Southern Economic Journal, vol. 46, n° 4, 1980, pages 1206 à 1211.

Saunders, R., Aid to Workers in Declining Industries, Conseil économique de l'Ontario, Toronto, 1984.

Schwartz, Warren F., "The social costs of intervention", dans Non-Tariff Barriers After the Tokyo Round, ouvrage publié

sous la direction de John Quinn et Philip Slayton, Institut de recherches politiques, Montréal, 1982.

Schwartz, Warren F. et Eugene W. Harper, "The regulation of subsidies affecting international trade", Michigan Law Review, vol. 70, 1971, pages 831 à 858.

Shepard, Geoffrey, "Textiles: New ways of surviving in an old industry", dans Europe's Industries: Public and Private Strategies for Change, ouvrage publié sous la direction de Geoffrey Shepard, François Duchêne et Christopher Saunders, Frances Pinter, Londres, 1983.

Shoe Manufacturers' Association of Canada, Submission to the Federal Government of Canada, Montréal, 1970.

Staigar, Robert W. et Guido Tabellini, "Discretionary trade policy and excessive protection", American Economic Review, vol. 77, n° 5, 1987.

Steward, I. C., "The future of the industry is assured", Canadian Textile Journal, janvier 1982, pages 42 à 44.

Stoneman, P. L. et P. A. David, "Adoption subsidies versus information provision and instruments of technology policy", Economic Journal, vol. 96, supplément, 1986.

Takacs, Wendy E., "The non-equivalence of tariffs, import quotas, and voluntary export restraints", Journal of International Economics, vol. 8, 1978, pages 565 à 573.

Tarasofsky, A., Les programmes financiers d'aide à l'innovation, Conseil économique du Canada, 1984.

Thibodeau, J.-C. et P.-A. Julien, Impact des nouvelles technologies sur la structure économique du Québec : le textile, Québec, 1986.

_____, Impact des nouvelles technologies sur la structure économique du Québec : la chaussure, Québec, 1986.

Thur, O., "MFA 3 and the international trade in textiles and textile products", Canadian Textile Journal, mai 1982, pages 17 à 20.

_____, "World trade in textiles and the Canadian textile industry", Canadian Textile Journal, juin 1983, p. 51.

de la Torre, Jose, Clothing Industry Adjustment in the Developed Countries, Thames Essay, Trade Policy Research Centre, Londres, 1983.

Toyne, Brian, Jeffrey S. Arpan, Andy H. Barnett, David A. Ricko et Terence A. Shimp, The Global Textile Industry, World Industry Studies 2, George Allen and Unwin, Londres, 1984.

Trebilcock, Michael, L'économie politique de l'adaptation économique, rapport préparé pour la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, University of Toronto Press, Toronto, 1986.

Tribunal antidumping, Rapport du Tribunal antidumping concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1981.

Tribunal canadien des importations, Rapport concernant l'industrie canadienne de la chaussure, Ottawa, 1985.

Truman, E. M., "The effects of European economic integration on the production and trade of manufactured products", dans l'ouvrage publié sous la direction de B. Balassa European Economic Integration, North-Holland, Amsterdam, 1975.

Usher, Dan, "The benefits and costs of firm-specific investment grants" (document reprographié), Queen's University, Kingston, 1981.

Verdoorn, P. J. et A. N. R. Schwartz, "Two alternatives estimates of the effects of EEC and EFTA on the pattern of trade", European Economic Review, vol. 3, 1972, pages 291 à 335.

Walter, I. et K. Jones, "Industrial adjustment to competitive shocks: A tale of three industries", document présenté au Symposium international sur les politiques industrielles pour les années 80, (document reprographié), Madrid, du 5 au 8 mai 1980.

Williams, Douglas, Canadian Adjustment Policy - Beyond the Canadian Industrial Renewal Board, Institut Nord-Sud, Ottawa, 1987.

Williamson, J. et A. Bottrill, "The impact of customs unions on trade in manufactures", Oxford Economic Papers, vol. 23, 1971, pages 323 à 351.

Wolf, Martin, "How to unravel the Multi-Fibre Arrangement", World Economy, vol. 8, n° 3, septembre 1985, pages 235 à 248.

Wolf, Martin et coll., Costs of Protecting Jobs in Textiles and Clothing, Thames Essay No. 37, Trade Policy Research Centre, Londres, 1984.

Wolter, F., "Adjusting to imports from developing countries", dans Reshaping the World Economic Order, ouvrage publié sous la direction de H. Giersch, Tubingen, Mohr, 1977.

Wood, G. E., "Senile industry protection: Comment", Southern Economic Journal, vol. 41, janvier 1974, pages 535 à 537.

Yoffie, David B., "Orderly marketing agreements as an industrial policy: The case of the footwear industry", Public Policy, vol. 29, n° 1, hiver 1981.

_____, "Adjustment in the footwear industry: The consequences of orderly marketing arrangements", American Industry in International Competition, ouvrage publié sous la direction de Jolen Zysman et Laura Tyson, Cornell University Press, Ithaca, 1983.